



Hochschule für öffentliche
Verwaltung und Finanzen
Ludwigsburg
University of Applied Sciences

Hochschule für öffentliche
Verwaltung Kehl



UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES

**MASTERSTUDIENGANG
EUROPÄISCHES VERWALTUNGSMANAGEMENT
STUDIENJAHR 2015**



**Das Freihandelsabkommen der Europäischen Union und
Neuseeland -
Eine Analyse der wirtschaftlichen und politischen
Beziehungen**

**The Free Trade Agreement between the European Union
and New Zealand -
An Analyse of the Economic and Political relationship**

THESIS
zur Erlangung des wissenschaftlichen Grades
Master of Arts (M.A.)

vorgelegt von:

Rebecca Radatz

24.Juli 2017

Erstgutachter: Prof. Dr. Oliver Sievering
Zweitgutachter: Dr. Andreas Wiendl

Abstract

Bei dem, kurz vor den Verhandlungen stehenden, Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland stehen sich zwei unterschiedliche Volkswirtschaften gegenüber. Trotz der Unterschiede in der Ländergröße, dem Handelsvolumen und der Machtposition, wird dies für beide Parteien, ein wichtiges Abkommen werden. Sowohl die Europäische Union als auch Neuseeland hoffen aus dem Freihandelsabkommen Vorteile herausziehen zu können, die für ihre Handelsstrategien der nächsten Jahre von Bedeutung sind. Das Ziel der Arbeit ist die verschiedenen Bereiche des Handels zwischen der Europäischen Union und Neuseeland zu verdeutlichen und die möglichen Auswirkungen, auf die Wirtschaft, Politik und Umwelt, durch das Freihandelsabkommen darzustellen.

Keywords: Neuseeland, EU, Freihandelsabkommen, Internationale Beziehungen

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	V
Abbildungsverzeichnis.....	VII
Tabellenverzeichnis.....	VIII
Verzeichnis der Anlagen	IX
1. Einleitung	1
2. Die aktuelle wirtschaftliche und politische Beziehung zwischen der Europäischen Union und Neuseeland	6
2.1 Entwicklung der Handelsbeziehung	6
2.2 Das Handelsvolumen zwischen den beiden Vertragsparteien	13
2.3 Bestehende tarifäre und nicht tarifäre Handelshemmnisse zwischen den beiden Parteien	22
3. Die Rechtsgrundlage und der aktuelle Stand des Freihandelsabkommen der EU und Neuseeland.....	29
3.1 Die Rechtsgrundlage von Freihandelsabkommen aus der Sicht der Europäischen Union.....	29
3.2 Der Weg zum Freihandelsabkommen.....	32
3.3 Ablauf und Teilnehmer der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen.....	35
3.4 Die Beeinflussung der Verhandlungen durch andere Abkommen und aktuelle Ereignisse	40
3.5 Inhalte, die in dem Freihandelsabkommen verhandelt werden	43
4. Die Interessen für den Abschluss des Freihandelsabkommen	46
4.1 Die Hauptinteressen der beiden Vertragsparteien bezüglich des Freihandelsabkommen.....	46
4.2 Die Milchindustrie als Beispiel für die unterschiedlichen Interessen der EU und Neuseeland.....	51

4.3 Aktivitäten von neuseeländischen Firmen in Europa beziehungsweise europäischen Firmen in Neuseeland	56
5. Auswirkungen eines Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland	59
5.1 Auswirkungen auf die wirtschaftliche und politische Beziehung der beiden Parteien	59
5.2 Auswirkungen auf die Umwelt und den Klimawandel.....	65
6. Fazit	72
Anhang.....	75
Quellenverzeichnis	84
Eigenständigkeitserklärung	97

Abkürzungsverzeichnis

AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
Brexit	Ausstieg von Großbritannien aus der Europäischen Union
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement
COM	Commission
CO ₂	Kohlenstoffdioxid
CTU	New Zealand Council of Trade Union
ECIPE	European Centre for International Political Economy
EDA	European Dairy Association
EFPIA	European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations
EU	Europäische Union
EUR	Euro (Währung)
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FDI	Foreign Direct Investment
FHA	Freihandelsabkommen
FTA	Free Trade Agreement
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IHK	Industrie- und Handelskammer
IWF	Internationaler Währungsfond
MFAT	Ministry of Foreign Affairs & Trade
MIV	Milchindustrie Verband e.V.
MTANZ	Medical Technology Association of New Zealand

NAFTA	North American Free Trade Agreement
NZD	Neuseeländischer Dollar
NZIBF	New Zealand International Business Forum
ODI	Overseas Direct Investment
PHA	Public Health Association of New Zealand
PARC	Partnerschaftsabkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland über die Beziehung und Zusammenarbeit
SDG	Sustainable Development Goal
STRI	Services Trade Restrictiveness Index
TARIC	Zolltarifdatenbank der Europäischen Union
TiSA	Trade in Service Agreement
TPP	Transpazifische Partnerschaft
UN	United Nation (Vereinte Nationen)
UZK	Zollkodex der Union
VÖM	Vereinigung österreichischer Milchverarbeiter
WKO	Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organisation (Welthandelsorganisation)

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Vergleich zwischen Neuseeland und anderen TPP Verhandlungspartner mit einem BIP kleiner als US\$ 1 Billionen.	12
Abbildung 2: Entwicklung der Investitionsströme zwischen EU und Neuseeland im Zeitraum 2012 bis 2016.	22
Abbildung 3: Top 10 Molkerei der Welt (2015).	53

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergleiche zwischen der EU und Neuseeland anhand ausgewählter Kennzahlen (Daten aus dem Jahr 2016).....	3
Tabelle 2: Handelsvolumen von Gütern der EU mit Neuseeland im Zeitraum 2005 – 2015.	16
Tabelle 3: Neuseeländische Exportware in die EU und die Höhe der Zölle.	27
Tabelle 4: Szenarien über die Auswirkungen des Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland.	63

Verzeichnis der Anlagen

Anhang 1: Liste der bestehenden Abkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland, Stand Juli 2017.	75
Anhang 2: Neuseeländische Importe und Exporte im Jahr 2015 nach Ländern (in %).	76
Anhang 3: Anteil der neuseeländischen Exportgüter in 2015.	76
Anhang 4: Handel der EU im Jahr 2015 nach Warengruppe.	77
Anhang 5: EU Handel mit Dienstleistung mit Neuseeland zwischen 2012-2014.	77
Anhang 6: Vertragsverhandlungen: Schritt für Schritt.	78
Anhang 7: Stellungnahme der Vereinigung österreichischer Milchverarbeiter vom 12.06.2017.	79
Anhang 8: Stellungnahme des italienischen Milchverbandes (Assolatte) vom 13.06.2017.	80
Anhang 9: Stellungnahme des Deutschen Milchverband (MIV) vom 26.04.2017.	81
Anhang 10: Stellungnahme des Thünen Institutes vom 04.05.2017.	83

1. Einleitung

In der europäischen Bevölkerung haben Freihandelsabkommen (FHA) in den letzten Jahren keinen guten Ruf genossen. Vor allem die Abkommen mit den Vereinigten Staaten von Amerika (TTIP) und mit Kanada (CETA) haben eine Abwehrreaktion in der Bevölkerung hervorgerufen. Die größte Angst besteht darin, dass durch die Abkommen die europäischen Standards im Bereich des Umweltschutzes und des Verbraucherschutzes in Gefahr geraten könnten. Das größte Problem dabei ist, die fehlende Transparenz in den Verhandlungen. Obwohl die Europäische Union (EU) für Offenheit und Demokratie steht, hat sie in der Vergangenheit die Verhandlungen zu Freihandelsabkommen hinter verschlossenen Türen stattfinden lassen. Zwar war die EU versucht dies bei dem aktuellen Freihandelsabkommen mit Japan zu ändern, jedoch wurden auch diese Verhandlungen nicht transparent gestaltet und ziehen deshalb die Verärgerung der Bevölkerung auf sich. Um sich die Unterstützung der Bevölkerung für kommende Freihandelsabkommen sichern zu können, sollten Länder daher zunehmend auf Transparenz und Verständigung während den Verhandlungen setzen.¹

Freihandelsabkommen haben in den letzten Jahrzehnten immer mehr an Bedeutung gewonnen. Seit den Neunzigerjahren ist die Anzahl der abgeschlossenen Freihandelsabkommen deutlich angestiegen und heute wird der meiste Handel innerhalb dieser Freihandelsabkommen geschlossen.² Solche Abkommen sind dementsprechend von enormer Bedeutung um auf dem Weltmarkt mithalten zu können. Dies sollte durch Transparenz der Öffentlichkeit vermittelt werden um eine Akzeptanz zu schaffen und die sofortige Abwehrreaktion zu eliminieren.

¹ Vgl. Pinzler (2017), S. 1.

² Vgl. Urata/ Okabe (2007), S. 2.

Diese Arbeit beschäftigt sich mit dem, kurz vor dem Start der Verhandlungen stehenden, Freihandelsabkommen der Europäischen Union und Neuseeland und versucht dabei, die bestehende Beziehung zu analysieren und zu analysieren, welche Auswirkungen das Abkommen auf diese hat. Bei diesem Freihandelsabkommen treten sich zwei ungleiche Partner gegenüber. Die beiden Volkswirtschaften sind von ihrer wirtschaftlichen Stärke und ihrer Position in der Welt grundlegend unterschiedlich. Folglich ist es keine Verhandlung auf Augenhöhe, wie beispielsweise bei dem Transpazifischen Partnerschaftsabkommen (TTIP) der EU und den USA:³ Die EU ist eine der größten Volkswirtschaften der Welt. Mit 28 Mitgliedstaaten und über 500 Millionen Einwohnern⁴ stellt sie einen großen Absatzmarkt dar. Dabei macht dies alleine nicht die Attraktivität des europäischen Marktes aus. Auch die jährliche Steigerung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) (im Jahr 2016 um 1,9% zum Vorjahr)⁵ und die damit verbundene Kaufkraft der europäischen Bürger sind ein Indiz für einen guten Absatzmarkt, auch für ausländische Produkte. Die Arbeitslosenquote, als Indikator für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft, schwankt in den EU-28 Staaten je nach Mitgliedstaat stark. Im Durchschnitt besteht im Monat Mai des Jahres 2017 eine Quote von 9,3 Prozent, wobei diese eine Spannweite von 2,6 Prozent in Island, bis zu 17,7 Prozent in Spanien beträgt. In den Krisenländern wie Spanien, Griechenland und Portugal sind diese aber in den letzten Monaten und Jahren konstant gesunken.⁶ All dies macht die EU, vor allem für eine kleine Volkswirtschaft wie Neuseeland, die zusätzlich zu ihrer geringen Größe

³ Vgl. Atlantik-Brücke Argument (2016), S. 15.

⁴ Vgl.

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=de&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>, abgerufen am 10.07.2017.

⁵ Vgl.

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00115>, abgerufen am 10.07.2017.

⁶ Vgl.

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=de&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>, abgerufen am 10.07.2017.

noch stärker als andere von einem Handel mit anderen Ländern abhängig ist, zu einem attraktiven und wünschenswerten Handelspartner.

Neuseeland ist im Gegensatz zu der EU eine kleine Volkswirtschaft, die aufgrund ihrer isolierten Lage als Inselstaat im Südpazifik, stark von der Weltwirtschaft abhängig ist. Deshalb ist es für Neuseeland wichtig, qualitativ hochwertige Freihandelsabkommen zu verhandeln, die ihnen ein soweit wie möglich barrierefreies Handeln ermöglicht. Mit nur fast fünf Millionen Einwohnern stellt Neuseeland keinen besonders großen Absatzmarkt für ausländische Waren oder Investitionen dar. Auch deckt der eigene primäre Sektor den Großteil der eigenen Bedürfnisse ab. In den anderen Sektoren ist der Markt schon stark gesättigt durch asiatische Produkte, da Neuseeland mit einer Vielzahl der südostasiatischen Staaten bereits ein Freihandelsabkommen besitzt - wie beispielsweise mit den ASEAN Staaten und China.⁷ In der folgenden Tabelle kann ein Vergleich der Europäischen Union und Neuseeland betrachtet werden. Hierbei werden die beiden Parteien anhand verschiedener Wirtschaftskennzahlen, wie dem BIP und der Inflationsrate verglichen.

Tabelle 1: Vergleiche zwischen der EU und Neuseeland anhand ausgewählter Kennzahlen (Daten aus dem Jahr 2016).

	Europäische Union	Neuseeland
<i>Einwohnerzahl</i>	511 Millionen	4,7 Millionen
<i>Fläche</i>	4.381.324 qkm	267 710 qkm
<i>Bevölkerungsdichte</i>	116 Einwohner/qkm	17,6 Einwohner/qkm
<i>BIP (real)</i>	14,8 Billionen Euro	169,9 Milliarden US \$
<i>BIP (nominal)</i>	29 000 Euro	33 648 Euro

⁷ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 2.

<i>Veränderung des BIP zum Vorjahr</i>	1,9 %	2,0 %
<i>Inflationsrate</i>	0,3 %	1,5 %
<i>Arbeitslosenquote</i>	7,8 %	5,9 %
<i>FHA in Kraft getreten</i>	50	16

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten vom Statistischen Bundesamt und Germany Trade & Invest (2016), S. 1f.

Inwieweit es für die EU trotzdem Spielraum für einen stärkeren Handel mit Neuseeland gibt und an welchen Bereichen das Freihandelsabkommen anknüpfen kann, wird versucht in dieser Arbeit herauszustellen. Dabei wird zuerst in Kapitel 2 auf die bestehenden Beziehungen eingegangen. Es wird analysiert wie sich die Beziehung zwischen der EU und Neuseeland entwickelt hat und in welchen Bereichen schon Abkommen bestehen, die den Handel zwischen diesen beiden Parteien regulieren und in vielen Bereichen vereinfachen. Aber nicht nur die wirtschaftliche Beziehung wird beleuchtet, sondern in gleichem Maße auch die politische. Neuseeland ist ein wichtiger Partner in vielen weltweit relevanten Fragen, wie dem Klimawandel und den Menschenrechten. Bei diesen Verhandlungen treffen zwei gleichgesinnte Partner aufeinander. Im Weiteren wird das aktuelle Handelsvolumen näher betrachtet. Hierbei wird versucht zu analysieren, inwieweit das Handelsvolumen schon ausgeschöpft ist und dieses noch weiter ausgebaut werden kann. Im letzten Teil des zweiten Kapitels werden die bestehenden Handelsbarrieren aufgezählt. Sowohl die tarifären und nicht-tarifären.

Das nächste Kapitel behandelt den aktuellen Stand des Freihandelsabkommens und die Rechtsgrundlage, welche einem FHA zugrundeliegen muss. Dies ist vor allem in der EU von enormer Wichtigkeit, da es ansonsten zu Problemen bei der Ratifizierung kommen könnte. Deshalb wird in Kapitel 3 schwerpunktmäßig auf die Rechtsgrundlage in der

EU eingegangen und die Sicht aus Neuseeland etwas zurückgeschoben. Danach wird auf den Weg eingegangen, den beide Parteien schon alleine und gemeinsam gehen mussten, um zum heutigen Stand zu gelangen. Das Kapitel 3 beschäftigt sich danach mit dem Ablauf der Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen und geht dabei auch auf die Teilnehmer ein, die direkt oder indirekt dazu beitragen das Abkommen auszuhandeln. Zu guter Letzt geht es in diesem Kapitel um die möglichen Inhalte, die durch das Freihandelsabkommen der EU und Neuseeland abgedeckt werden könnten. Abschließend wird erörtert inwieweit die aktuellen Ereignisse der letzten Jahre (zum Beispiel der Ausstieg Großbritanniens aus der EU (Brexit) oder die Wahl von Donald Trump zum Präsidenten der Vereinigten Staaten) und andere Freihandelsabkommen, wie beispielsweise die Transpazifische Partnerschaft (TPP), die Verhandlungen zwischen der EU und Neuseeland beeinflussen könnten.

Das Kapitel vier beschäftigt sich mit den jeweiligen Interessen der beiden Parteien. Dabei wird zunächst analysiert, welche Hauptinteressen die EU auf der einen und Neuseeland auf der anderen Seite antreiben. Hierbei werden vor allem die Unterschiede zwischen diesen Interessen herausgearbeitet. Anschließend wird eine spezifischere Betrachtung der Interessen vorgenommen. Hierbei wird sich im Genaueren der Milchsektor angeschaut, da dieser ein problematischer Bereich während der Verhandlungen sein wird. In diesem Kapitel werden verschiedene Sichtweisen aufgezeigt, dabei gleichermaßen von europäischer als auch von neuseeländischer Seite. Am Schluss des Kapitels wird erörtert, inwieweit bisher Aktivitäten von europäischen Unternehmen in Neuseeland bestehen und andersherum von neuseeländischen Unternehmen in der Europäischen Union.

Das fünfte Kapitel behandelt die Auswirkungen, welche das Freihandelsabkommen möglicherweise auf verschiedene Bereiche haben könnte. Dabei wird zunächst auf die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Neuseeland eingegangen. Dafür

werden drei Szenarien betrachtet, die mögliche Ausgänge der Verhandlungen aufzeigen. Daraus werden im Folgenden die Auswirkungen auf die Wirtschaft und Politik abgeleitet. Im Anschluss werden die möglichen Folgen auf die Umwelt und den Klimawandel betrachtet. Insbesondere ob es durch einen größeren Warenstrom zwischen Neuseeland und der EU zu einer Erhöhung des Kohlenstoffdioxidausstoßes kommen könnte. Hier wird zuerst die theoretische Grundlage beschrieben und dann eine Ableitung auf das FHA zwischen Neuseeland und der EU geschaffen.

Das Ende der Arbeit bildet ein Fazit in dem schlussgefolgert wird, ob das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland den beiden beteiligten Parteien Vorteile oder doch mehr Nachteile bringt.

2. Die aktuelle wirtschaftliche und politische Beziehung zwischen der Europäischen Union und Neuseeland

2.1 Entwicklung der Handelsbeziehung

Die wirtschaftliche Beziehung zwischen der Europäischen Union und Neuseeland kann auf eine lange Geschichte zurückblicken. Gleiche Werte und Interessen machen Neuseeland und die EU heutzutage nicht nur zu engen Handelspartnern, sondern auch zu Partnern in wichtigen politischen Themen wie Klimawandel, Armut, Menschenrechte und Sicherheit und Entwicklung.⁸ Durch die gemeinsame Mitgliedschaft in vielen verschiedenen, weltweit agierenden Organisationen können die gleichen Interessen auch gemeinsam vertreten werden. Organisationen in denen sowohl die EU als auch Neuseeland vertreten sind, sind beispielsweise folgende: die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), die Welthandelsorganisation (WTO), der

⁸ Vgl. Europäisches Parlament (2009), S. 581.

Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank. Weiterhin sind alle Mitgliedstaaten der EU - genauso wie Neuseeland - ein Mitgliedstaat der Vereinten Nationen (UN). Die EU besitzt zwar kein eigenes Stimmrecht bei der UN, ist aber als Beobachter mit besonderem Status anwesend. In vielen UN-Konferenzen besitzt die EU sogar den Status als vollwertiges Mitglied.⁹ Dass Neuseeland und die Europäische Union mit der Gesamtzahl ihrer Mitgliedstaaten in allen diesen Organisationen zusammenarbeiten, zeigt noch einmal die enge Verbundenheit dieser Länder. Im Folgenden wird erläutert, wie dieses hohe Level an wirtschaftlichen und politischen Beziehungen durch den Abschluss vielzähliger bilateraler Abkommen erreicht werden konnte.

Der Eintritt Großbritanniens in die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) im Jahr 1973 hatte starke Auswirkungen auf viele Commonwealth-Staaten. Neuseeland gehört, aufgrund der hohen Abhängigkeit ihrer Exporte aus dem Agrarsektor nach Großbritannien, auch dazu. Diese Exporte nach Großbritannien schrumpften nach 1973 um mehr als die Hälfte auf nur noch knapp 30 Prozent der gesamten neuseeländischen Exportleistung. Dies lag vor allem daran, dass die von nun an geltenden Außenzölle der Europäischen Gemeinschaft die neuseeländischen Produkte (hierbei vorrangig landwirtschaftliche Produkte) stark verteuerten.¹⁰ In den darauffolgenden Jahren haben sich die Handelsbeziehungen von Neuseeland zu Großbritannien und zu den anderen Mitgliedstaaten der EU immer weiter verschlechtert. In den Neunzigerjahren befand sich das Handelsvolumen zwischen den beiden Partnern auf einem Tiefpunkt. Nach dem Abschluss des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (englisch General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) im Jahr 1994 als Ergebnis der Uruguay Runde, wurde der Weg für Neuseeland geebnet, mit seinen Exporten wieder auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen.¹¹ Zwar blieb Großbritannien zunächst

⁹ Vgl. <http://eu-un.europa.eu/about-the-eu-at-the-un/>, abgerufen am 25.01.2017.

¹⁰ Vgl. Gibbons/ Holland (2007), S. 182.

¹¹ Vgl. Gibbons et al. (2007), S. 183.

weiterhin der wichtigste Handelspartner, allerdings gewannen Länder wie Frankreich und Deutschland immer weiter an Bedeutung, was den Handel mit Neuseeland betraf.¹² Somit konnte der Wert der neuseeländischen Exporte in die Europäische Union bis zum Jahr 2005 um mehr als 30 Prozent gegenüber 1991 auf 4,7 Milliarden Dollar gesteigert werden.¹³ Die immer stärker werdenden wirtschaftlichen Beziehungen und das Ansteigen des Handelsvolumens zwischen den beiden Partnern machten es notwendig, verschiedene Handelsvereinbarungen abzuschließen. Die früheren Abkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland betrafen vorwiegend spezifische Produkte wie zum Beispiel das Abkommen über den Handel mit Hammel-, Lamm- und Ziegenfleisch¹⁴ aus dem Jahre 1980 oder das Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über veterinärhygienische Maßnahmen im Handel mit lebenden Tieren und tierischen Erzeugnissen (1997)¹⁵. Zudem gibt es weitere Abkommen wie beispielsweise das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung der Konformitätsbewertung, welche die Zulassung von Produkten regelt.¹⁶ Hierbei müssen festgelegte Anforderungen eines Produktes bzw. Prozesses erfüllt sein. Weitere Bereiche, in denen vor der Jahrtausendwende schon Abkommen bestanden, sind unter anderem in der Forschung, Wissenschaft und Technik zu finden. Diese Abkommen zeigen, dass die EU und Neuseeland schon früh viele Bereiche ihrer Handelsbeziehungen durch vielfältige Abkommen geklärt haben und auf einer professionellen und gleichzeitig aber auch auf einer freundschaftlichen Ebene miteinander arbeiten. Die wirtschaftliche und politische Beziehung zwischen der Europäischen Union und Neuseeland wurde Ende der Neunzigerjahre verstärkt, mit der ersten

¹² Vgl. Europäisches Parlament (2009), S. 579.

¹³ Vgl. Gibbons et al. (2007), S. 185.

¹⁴ Abkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und Neuseeland über den Handel mit Hammel-, Lamm- und Ziegenfleisch (1980).

¹⁵ Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über veterinärhygienische Maßnahmen im Handel mit lebenden Tieren und tierischen Erzeugnissen (1997).

¹⁶ Abkommens zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über die gegenseitige Anerkennung der Konformitätsbewertung (1998).

gemeinsamen Erklärung über Beziehungen und Zusammenarbeit im Jahr 1999 (Joint Declaration).¹⁷ Diese bezog sich damals vor allem auf Industriegüter. Deshalb wurde diese im Jahr 2007 nochmals überarbeitet und verkörperte bis zu diesem Zeitpunkt die breiteste und tiefste Zusammenarbeit der Partner miteinander. Innerhalb dieser neuen Erklärungen werden elf verschiedene Themen aufgegriffen und die erklärten Maßnahmen stellen Aktionspläne für eine Zeitspanne von bis zu fünf Jahren dar.¹⁸ In der Joint Declaration wurden nicht nur die wirtschaftliche Zusammenarbeit festgelegt, sondern auch zum ersten Mal gemeinsame politische Ziele. Darunter die Achtung der Menschenrechte und die Förderung von Demokratie und Rechtstaatlichkeit. Zuzüglich spielen die Kooperation in der Entwicklungsarbeit im südpazifischen Raum in der gemeinsamen Erklärung eine Rolle.¹⁹

Die Beziehungen zwischen der EU und Neuseeland haben sich innerhalb zweier Jahrzehnte stark verändert. Durch mehrere Abkommen in verschiedenen Bereichen, haben sich die beiden Parteien sowohl wirtschaftlich als auch, durch die neueren Abkommen, politisch stärker aneinandergelassen (siehe Anhang 1 für eine Auflistung der bestehenden Abkommen zwischen der EU und Neuseeland). Die EU bestätigte diese engen Handelsbeziehungen und den Wunsch, diese weiter auszubauen und zu vertiefen, in der Mitteilung der Kommission „Handel für alle“ aus dem Jahr 2015 (COM (2015) 497 final).²⁰

Obwohl die Beziehungen auf einem hohen Level stattfinden, so bestehen dennoch einige Barrieren, die es für neuseeländische Unternehmen schwierig machen, in der EU zu agieren. Im gleichen Maße bestehen für europäische Firmen Hindernisse, die einen Handel mit Neuseeland sogar unwirtschaftlich machen können. Laut dem New Zealand International

¹⁷ Joint Declaration on Relations between the European Union and New Zealand (1999).

¹⁸ Vgl. Delegation of the European Commission to New Zealand (2009), S. 5.

¹⁹ Vgl. Europäisches Parlament (2009), S. 581.

²⁰ Handel für alle-Hin zu einer verantwortungsbewussteren Handels- und Investitionspolitik (COM (2015) 497 final) (2015), S. 29.

Business Forum (NZIBF) ist das Potenzial, welches zwischen den beiden Handelspartner besteht, somit nicht vollkommen ausgeschöpft und könnte durch den Abbau der bestehenden Handelshemmnisse weiter ausgebaut werden.²¹ Ein wichtiger Schritt in diese Richtung war der Abschluss des Partnerschaftsabkommen über die Beziehung und Zusammenarbeit (PARC) im Jahr 2014, welches Ende 2016 von beiden Seiten notifiziert wurde. Das Abkommen kann somit vorläufig angewendet werden.²² In einer gemeinsamen Erklärung des damaligen neuseeländischen Premierministers John Key, des europäischen Kommissionspräsidenten Jean-Claude Juncker und des Ratspräsidenten Donald Tusk bestätigten diese die gegenseitige Bindung an das Abkommen.²³ In der gemeinsamen Erklärung heißt es weiterhin: „Wir haben uns heute verpflichtet, das Verfahren zur Aufnahme von Verhandlungen über den zeitnahen Abschluss eines vertieften und umfassenden Freihandelsabkommens in Gang zu setzen“.²⁴ Die Beziehung zwischen der Europäischen Union und Neuseeland soll durch ein Freihandelsabkommen auf eine noch höhere Ebene gestellt werden. Neuseeland gehört zu einem der nur sechs WTO-Staaten, die noch kein Freihandelsabkommen mit der EU ausgehandelt haben. Ebenso ist es (neben Australien und Brunei) das einzige Land unter den Unterzeichnern des Transpazifischen Partnerschaftsabkommen (TPP), welches noch kein FHA mit der EU hat oder zur Zeit eines verhandelt.²⁵ Die Idee eines Freihandelsabkommens mit Neuseeland wird von vielen der mächtigsten EU-Mitgliedstaaten unterstützt. Darunter auch von der deutschen Kanzlerin Angela Merkel, die in einer gemeinsamen Pressekonferenz mit dem seit Dezember 2016 amtierenden Premierminister von Neuseeland, Bill English, im Januar 2017 deutlich machte, dass ein schneller Abschluss eines Freihandelsabkommen mit

²¹ Vgl. New Zealand International Business Forum (2015), S. 4.

²² ABl. L 7 vom 17.01.2017, S. 1.

²³ Vgl. STATEMENT/15/5947.

²⁴ STATEMENT/15/5947.

²⁵ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 3f.

Neuseeland wünschenswert wäre.²⁶ Obwohl der Handel mit Neuseeland für die EU nur 0,2 Prozent ihrer kompletten Handelstätigkeit ausmacht, ist Neuseeland dennoch ein wichtiger Partner, mit dem ein Freihandelsabkommen abzuschließen, Vorteile bringen wird. Des Weiteren hat die EU mit anderen Handelspartner wie Chile, Malaysia oder erst kürzlich mit Vietnam, FHAs abgeschlossen, die einen geringeren Konsum an Gütern und Dienstleistungen im Verhältnis zu ihrem Bruttoinlandsprodukt (BIP) aufweisen als Neuseeland (siehe Abbildung 1). Hierbei wird deutlich, dass die Auswahl der Handelspartner, mit denen ein Freihandelsabkommen geschlossen werden soll, nicht nur auf wirtschaftliche Kennzahlen (wie beispielsweise das BIP) des Landes beruht oder auf der Höhe des aktuellen Handelsvolumens, sondern dass viele verschiedene Faktoren in den Entscheidungsprozess hineinfließen.²⁷ Welche Gründe es für ein Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland noch gibt und wer welche Interessen dabei vertritt, wird in Kapitel vier weitergehend analysiert.

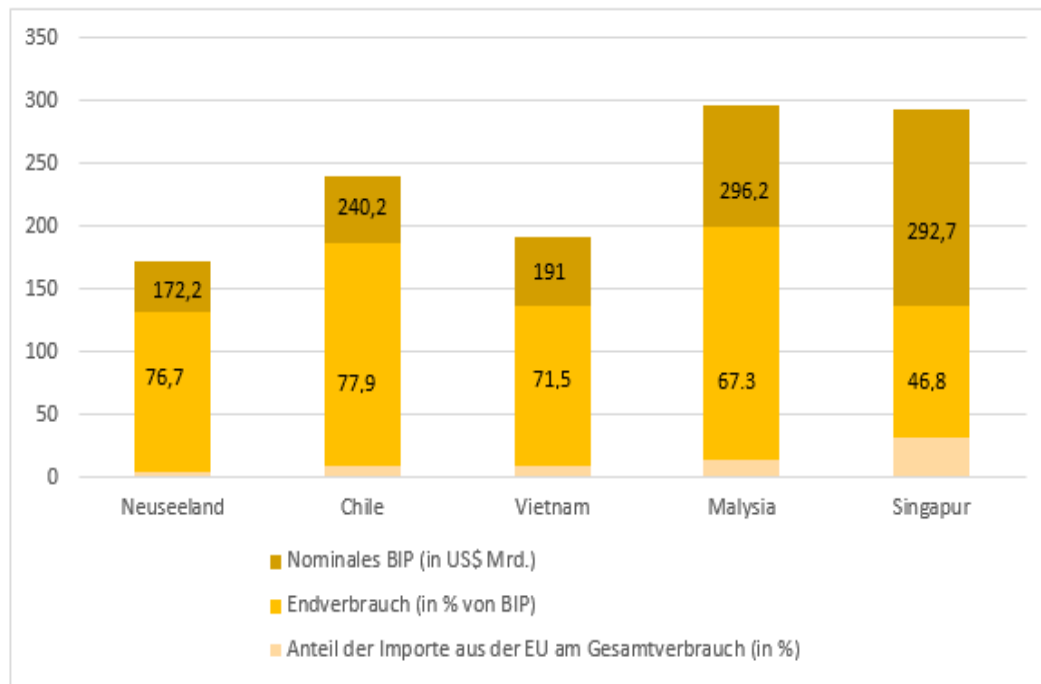
Der Entschließungsantrag zur Eröffnung der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit Australien und Neuseeland wurde am 17.02.2016 vom Ausschuss für internationalen Handel des Europäischen Parlament vorgelegt.²⁸

²⁶ Vgl. Pressekonferenz von Bundeskanzlerin Merkel und dem Premierminister von Neuseeland (16.01.2017).

²⁷ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 1ff.

²⁸ Vgl. Europäisches Parlament (2016).

Abbildung 1: Vergleich zwischen Neuseeland und anderen TPP Verhandlungspartner mit einem BIP kleiner als US\$ 1 Billionen.



Quelle: Eigene Darstellung nach Lee-Makiyama (2015), S. 4 mit Daten von World Bank (2015 und 2015a); Europäische Kommission (2015a).

Ein Blick zurück in die bisherige Beziehung zwischen der Europäischen Union und Neuseeland hat gezeigt, dass viele bilaterale Abkommen zwischen den beiden Handelspartnern bestehen. Darüber hinaus besteht nicht nur eine enge Beziehung im Handel, sondern auch auf politischer Ebene sind die EU und Neuseeland wichtige Partner. Die Schwierigkeiten die Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit sich bringen sollten sich in Folge dessen auf einem geringen Level halten. Insbesondere, da die EU Neuseeland als eins der wenigen Länder anerkennt, in dem das Schutzniveau bei personenbezogenen Daten angemessen ist.²⁹ Zudem erreicht Neuseeland momentan in der Rangliste des Freiheitindexes Rang drei.³⁰ Diese Faktoren machen das Land zu einem wünschenswerten Partner für die EU in allen Bereichen.

²⁹ Europäisches Parlament (2016), S. 4 Nr. K.

³⁰ Vgl. Vásquez/ Porcnik (2016), S. 133.

2.2 Das Handelsvolumen zwischen den beiden Vertragsparteien

Das bestehende Handelsvolumen zwischen der EU und Neuseeland spielt eine entscheidende Rolle bei den Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen. Dadurch wird deutlich, in welchen Bereichen die beiden Partner ihr Handelsvolumen ausgeschöpft haben und in welchen Bereichen Potenzial besteht für einen Ausbau des Handels und einer Erhöhung der Investitionstätigkeiten. Des Weiteren ist die aktuelle Größe des Handelsvolumens relevant, da dieses zeigt, ob ein Freihandelsabkommen ökonomische Vorteile generieren wird. Das Handelsvolumen bezeichnet den tatsächlichen Wert aller Importe und Exporte zwischen den Handelspartnern.³¹ Um das Handelsvolumen analysieren zu können, sollten zuerst die Importe und Exporte zwischen der EU und Neuseeland betrachtet werden. Für die Analyse ist nicht nur wichtig, sich die aktuellen Daten anzuschauen, sondern auch die Entwicklung über die letzten Jahre hinweg. Dadurch wird aufgezeigt, wie sich die Handelsbeziehungen in den letzten Jahren entwickelt haben. Gab es einen Zuwachs an Importen aus Neuseeland in die EU oder sind diese zurückgegangen? Wie haben sich die Exporte nach Neuseeland entwickelt? Zusätzlich zu diesen Fragen ist es relevant zu identifizieren, in welchen Sektoren das größte Handelsvolumen erwirtschaftet wird und in welchen noch Potenzial für einen Ausbau der Handelsbeziehungen besteht. Des Weiteren müssen Fragen beantwortet werden, ob und wenn ja, in wie weit es eine Verlagerung des Handels in andere Sektoren - und hierbei vor allem in dem Dienstleistungssektor - gab. Weiterhin ist ein Vergleich zwischen den wichtigsten Exportgütern der EU und Neuseeland anzustellen, um herauszuarbeiten, ob es bei den Exportgütern Überschneidungen gibt oder die Produkte sich ergänzen können.

³¹ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1786/aussenhandelsvolumen-v10.html>, abgerufen am 20.01.2017.

Handel mit Gütern

Für Neuseeland ist die Europäische Union ein sehr wichtiger Handelspartner. Im Jahr 2015 wurden 18 Prozent aller neuseeländischer Importe von Gütern aus einem Mitgliedstaat der EU importiert. Dies entspricht einem Wert von 5,8 Millionen Euro. Das macht die EU zu dem zweitgrößten Importeur nach China (19,8%) für Neuseeland. Bei dem Zielland für neuseeländische Warenausfuhren liegt die EU im Jahre 2015 auf dem vierten Platz mit 10 Prozent an den gesamten Exporten Neuseelands.³² In Anhang 2 kann dazu eine Aufstellung der wichtigsten Handelspartner Neuseelands nach Exporten und Importen betrachtet werden. Während die EU-28 für Neuseeland ein wichtiger Partner darstellt, ist Neuseeland im Gegensatz dazu für die EU kein besonders großer Handelspartner. Der Handel mit Neuseeland macht nur gerade 0,2 Prozent des gesamten EU-Extra Handels (d.h. Handel mit Waren mit Nicht-EU Staaten) aus. Die wichtigsten Handelspartner der EU entsprechen jenen von Neuseeland; darunter die Vereinigten Staaten von Amerika, die 2015 bei den EU-Warenexporten mit 21 Prozent aller Ausfuhren den größten Handelspartner darstellten und das zweitwichtigste Herkunftsland für europäische Importe mit 14 Prozent waren. Ebenfalls ist China für die EU, genauso wie für Neuseeland, ein wichtiger Handelspartner. Die EU-Exporte nach China beliefen sich 2015 auf 10 Prozent aller Warenausfuhren und auf 20 Prozent bei den Wareneinfuhren.³³ Wie schon erwähnt, spielt Neuseeland keine bedeutende Rolle im Handelsvolumen der EU. Bei den Importen von Gütern belegte Neuseeland nur den 51. Rang (0,2%) und bei den Ausfuhren Rang 45 (0,3%). Diese Werte zusammengenommen ergibt einen Anteil an dem Handelsvolumen der EU von 0,2 Prozent und bringt Neuseeland als 49-wichtigsten Handelspartner ein.³⁴ Jedoch stellt dies eine Verbesserung zum Vorjahr dar. Im Export- sowie im Importbereich konnte Neuseeland in der Wichtigkeit als Handelspartner der EU zulegen. (2014:

³² Vgl. New Zealand Economic and Financial Overview (2016), S. 29.

³³ Vgl. Eurostat (2016), S. 2ff.

³⁴ Vgl. Europäische Kommission (2016), S. 9.

EU Importe (55) und EU Exporte (50)). Dies ergibt einen Anstieg der Exportrate um 2,8 Prozent zu 2014 oder sogar um 7,4 Prozent zu 2011. Die Importrate ist um 3,3 Prozent zu 2014 und um 2,2 Prozent zu 2011 gestiegen.³⁵

Der Wert aller Importe und Exporte in Güter mit der EU und Neuseeland beliefen sich im Jahre 2015 auf 8,1 Millionen Euro. Dies entspricht 14,1 Prozent des gesamten neuseeländischen Handelsvolumens in Import- und Exportgüter. Der Wert des totalen Handelsvolumens in 2015 zwischen der EU und Neuseeland ist der höchste den es zwischen den Handelspartner, jemals gegeben hat. Im Vergleich zum Vorjahr 2014 bedeutet dies einen Anstieg von 2,9 Prozent von vormalig 7,8 Millionen Euro.³⁶ Anhand der Tabelle 2 wird deutlich, dass das Handelsvolumen in Gütern zwischen der EU und Neuseeland stark von der aktuellen weltweit wirtschaftlichen Lage ist. Dies war insbesondere im Jahr 2009 der Fall, in dem es, angesichts der Finanz- und Wirtschaftskrise, bei den EU-Importen von neuseeländischen Produkten einen Rückgang von 13 Prozent und bei den EU Exporten nach Neuseeland sogar um 24,1 Prozent gab. Jedoch sollte hier angemerkt werden, wie stark der Handel nach der weltweiten Krise wiederaufgenommen wurde. Vor allem die EU-Exporte sind seit 2009 jedes Jahr deutlich gestiegen und erreichten im Jahr 2015 ein vorläufiges Hoch im Wert von 4,617 Million Euro. In den Jahren vor und nach der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise exportierte die EU mehr Produkte nach Neuseeland als sie von dort importierte. Nur in den Jahren 2006 – 2010 betrug die Differenz zwischen den Exporten und Importen der EU einen negativen Wert, das bedeutet sie erwirtschafteten ein Handelsbilanzdefizit.³⁷

³⁵ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 3.

³⁶ Vgl. Europäische Kommission (2016), S. 3.

³⁷ Vgl. Europäische Kommission (2016), S. 3.

Tabelle 2: Handelsvolumen von Gütern der EU mit Neuseeland im Zeitraum 2005 – 2015.

Jahr	EU Importe		EU Exporte		Gesamtwert In Mio. €
	Totaler Wert in Mio. €.	Wachstumsrate in % *	Totaler Wert in Mio. €.	Wachstumsrate in % *	
2005	2,964		3,106		6,070
2006	2,988	0,8	2,800	-9,9	5,788
2007	3,037	1,6	2,897	3,5	5,934
2008	3,005	-1,1	2,913	0,5	5,918
2009	2,615	-13	2,211	-24,1	4,826
2010	2,774	6,1	2,728	23,4	5,501
2011	3,209	15,7	3,473	27,3	6,682
2012	3,098	-3,5	3,684	6,1	6,782
2013	3,058	-1,3	4,109	11,5	7,166
2014	3,391	10,9	4,493	9,4	7,884
2015	3,502	3,3	4,617	2,8	8,119

* im Vergleich zum Vorjahr

Quelle: Eigene Darstellung nach Europäische Kommission (2016), S. 3.

Nachdem nun das Handelsvolumen in Gütern zwischen der EU und Neuseeland analysiert wurde, wird nun einen Blick auf die Produkte geworfen mit denen gehandelt wird. Traditionell handelt Neuseeland mit Agrarprodukten. Diese stellen auch die neuseeländischen Hauptexportprodukte dar. Milchprodukte, Fleisch (hierbei vor allem Rinder-, Schaf- und Rehfleisch), Früchte und Gemüse sowie Wolle und die Holzwirtschaft sind die größten Bereiche im neuseeländischen Exporthandel (siehe Anhang 3).³⁸ Jedoch hat dieser Sektor in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung verloren. Dieser Prozess in Neuseeland entspricht auch der weltweiten Entwicklung. Waren es im Jahr 1985 noch 70 Prozent des gesamten Handels so nahm dieser Sektor im Jahr 2011 nur noch knapp 50 Prozent ein. Andere Sektoren hingegen nehmen kontinuierlich zu, darunter der Export mit industriellen Erzeugnissen (z.B. Maschinen und deren Zubehör).³⁹ Hier könnte es in Zukunft Überschneidungen mit den EU-Exporten geben. Denn ein Blick auf die

³⁸ Vgl. NCEFO (2016), S. 17.

³⁹ Vgl. IHK/ WKO (2011), S. 5.

Hauptexportwaren der EU zeigt, dass Maschinen und sonstige bearbeitete Waren, aber auch chemische Erzeugnisse sowie mineralische Brennstoffe, eine besondere Rolle spielen (siehe Anhang 4).⁴⁰ Dies wird unterstrichen durch die Tatsache, dass die EU der weltweit größte Exporteur für Erzeugnisse aus der Industrie darstellt. Weiterhin ist zu erwähnen, dass für circa 80 Länder der Welt Europa der größte Markt für Exportgüter repräsentiert.⁴¹ Trotz einer Erhöhung der neuseeländischen Produktion in diesen Bereichen, stellen Industriegüter noch immer die Hauptimportprodukte Neuseelands dar. Diese Sektoren gelten auch für die Importe aus der EU als die wichtigsten. Der Wert der industriellen Produkte die nach Neuseeland eingeführt wurden betrug im Jahr 2015 4,170 Million Euro. Die wichtigsten darunter sind Maschinen (1,134 Mio. Euro) und anderes Verkehrszubehör (1,365 Mio. Euro). In diesem Bereich gab es seit 2012 auch einen kontinuierlichen Anstieg von 1,860 Mio. Euro auf 2,498 Mio. Euro im Jahr 2015. Der Anteil, den Neuseeland in diesen Sektoren in die EU exportiert, ist dabei mit einem Wert von 204 Millionen Euro fast zu vernachlässigen. Neuseelands wichtigste Exportgüter in die Europäische Union sind landwirtschaftliche Produkte (2,471 Mio. Euro) und dabei vor allem tierische Produkte oder lebende Tiere (40,3%). Auch in diesem Bereich ist ein Anstieg der Exporte in den letzten Jahren zu verzeichnen.⁴²

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Exporte von der EU und Neuseeland in den letzten Jahren nach der Wirtschaftskrise ein stetiges Wachstum zu verzeichnen hatten. In den jeweiligen stärksten Handelsprodukten wird auch das größte Handelsvolumen zwischen diesen beiden Partner verzeichnet. Für Neuseeland sind dies landwirtschaftliche Produkte und für die EU industrielle Güter. Dass Neuseeland vor allem mit landwirtschaftlichen Produkten in der EU tätig ist, könnte problematisch werden, wenn sie diese auch auf andere Agrarprodukte ausweiten möchten. Dies ist der Fall, da dieser Bereich zu den sensibelsten Bereichen

⁴⁰ Vgl. Eurostat (2016), S. 6.

⁴¹ Vgl. Europäisches Parlament (2017), S. 3.

⁴² Vgl. Europäische Kommission (2016), S. 2ff.

der EU zählt und mit verschiedenen Barrieren rigoros geschützt wird; insbesondere durch den Einsatz vieler europäischer Lobbyverbände, die ihre eigenen Interessen schützen wollen. Die Exporte aus der EU steigen im Vergleich deutlich schneller als die neuseeländischen. Dadurch vergrößerte sich Handelsbilanzdefizit der EU signifikant in den letzten Jahren.

Volumen im Handel von Dienstleistungen

Nachdem das Handelsvolumen für Güter zwischen der EU und Neuseeland betrachtet wurde, wird im Folgenden erörtert, welchen Anteil Dienstleistungen am Handelsvolumen haben und inwieweit dieser das Handelsdefizit beeinflusst. Der Handel mit Dienstleistungen spielt für Neuseeland eine große Rolle. Mehr als 24 Prozent ihrer gesamten Handelstätigkeit ergibt sich aus dem Handel mit Dienstleistungen. Im Jahr 1951 waren dies noch gerade einmal fünf Prozent. Damit schließt sich Neuseeland der allgemeinen weltweiten Entwicklung, über den Anstieg des Anteil der Dienstleistungen am gesamten Welthandel, an. Zu den traditionellen Dienstleistungsbereichen, wie der Tourismus (welcher zwei Drittel der Dienstleistungen ausmachen), sind in den letzten Jahren zunehmend Unternehmensdienstleistungen hinzugekommen.⁴³ Diese sind seit den Fünfzigerjahren nicht nur bei den Exporten, sondern auch bei den Importen deutlich gestiegen. Bei den Importen sind diese im Jahr 2012 prozentual größer gewesen als der Handel im Tourismussektor.⁴⁴ Jedoch konnte der Tourismussektor seit 2014 einen deutlichen Anstieg an ausländischen Besuchern verzeichnen. Der Handel zwischen der EU und Neuseeland im Bereich der Dienstleistungen macht ungefähr ein Drittel der gesamten Handelsaktivitäten zwischen diesen aus. Dies liegt also prozentual höher als im Gesamthandel der Dienstleistungen von Neuseeland. Der Grund hierfür liegt unter anderem in den liberalen

⁴³ Vgl. Meehan (2014), S. 6.

⁴⁴ Vgl. Meehan (2014), S. 14.

Handelsbeschränkungen Neuseelands im Dienstleistungssektor.⁴⁵ Laut dem evidenzbasierten OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI) hat Neuseeland von allen 44 OECD Ländern die niedrigsten bzw. liberalsten Beschränkungen.⁴⁶ Unter den Mitgliedstaaten der EU gibt es gleichermaßen Länder, die liberale Handelsbeschränkungen für Dienstleistungen festgelegt haben - darunter Deutschland, Polen, Irland und die Niederlande. Andere Länder jedoch, wie Frankreich, Italien und Finnland, gehören zu den Ländern mit den konservativsten bzw. strengsten Beschränkungen.⁴⁷ Für die EU stellen Unternehmensdienstleistungen die größte Sparte des gesamten Dienstleistungshandels dar (27 Prozent des Gesamthandels), gefolgt von dem Transportsektor (18 Prozent). Auch der Tourismussektor ist für die EU mit 14 Prozent nicht ganz irrelevant.⁴⁸

Zusammengenommen beträgt der gesamte Wert des Handelsvolumens von Neuseeland und der EU im Bereich Dienstleistungen betrug im Jahr 2014 3,5 Millionen Euro, wobei die EU-Exporte (2,2 Mio. Euro) höher sind als die EU-Importe (1,3 Mio. Euro) aus Neuseeland. Zu dem Vorjahr 2013 stellt dies einen Rückgang von ca. 1 Millionen Euro dar. Jedoch beschränkt sich dieser Rückgang auf die EU-Importe. Für EU-Exporte ist dies nicht der Fall (siehe Anhang 5).⁴⁹ Einer der Hauptsektoren im Handel von Dienstleistungen zwischen der EU und Neuseeland stellt der Tourismus dar. Alleine aus dem EU-Mitgliedstaat Deutschland reisen jährlich mehr als 16 000 junge Menschen mit einem Work and Travel Visum nach Neuseeland. Insgesamt kamen über 90 000 deutsche Staatsbürger im Jahr 2016 nach Neuseeland. Dies ist ein Anstieg von 13,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die meisten Touristen aus einem Mitgliedstaat der EU

⁴⁵ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 5.

⁴⁶ OECD, Service Trade Restrictiveness Index (STRI).

⁴⁷ Vgl. OECD (2013), S. 68.

⁴⁸ Vgl. Eurostat (2016a).

⁴⁹ Vgl. Europäische Kommission (2015a).

kommen aus Großbritannien mit mehr als 215 000 Besuchern im Jahr 2016.⁵⁰

Der Handel mit Dienstleistungen stellt demnach einen signifikanten Anteil an der gesamten Handelsaktivität zwischen der Europäischen Union und Neuseeland dar. Jedoch besteht in diesem Sektor Potenzial, vor allem in dem Bereich der Unternehmensdienstleistungen, die Dienstleistungen weiter auszubauen. Im Bereich Tourismus besteht derzeit schon ein großes Volumen insbesondere hinsichtlich von Importen seitens Neuseelands.

Investitionsvolumen

Als dritte Kategorie, neben dem Handel mit Gütern und Dienstleistungen, werden die Investitionsströme zwischen der EU und Neuseeland betrachtet. Bei den ausländischen Direktinvestitionen (englisch Foreign Direct Investment, FDI) ist die EU nach Australien (über 50 %) der zweitwichtigste Investor in Neuseeland. Die europäischen Investitionsausflüsse (FDI) akkumulierten sich bis Ende des Jahres 2015 auf einen Wert von ungefähr 5,6 Milliarden Euro bzw. 8,3 Milliarden Neuseeländisch Dollar (NZD). Diese machten 2015 einen Anteil von neun Prozent an den gesamten ausländischen Direktinvestitionen in Neuseeland aus.⁵¹ Dies stellt einen deutlichen Rückgang zu den in 2014 bestehenden Direktinvestitionen von über sieben Milliarden Euro dar. Gegenüber dem Jahr 2012 besteht jedoch weiterhin ein höheres Level an FDI von der EU nach Neuseeland.⁵² Dieser Rückgang konnte im Jahr 2016 fast vollständig aufgeholt werden. Der Wert der FDI betrug 2016 knapp über sieben Mrd. Euro.⁵³ Die meisten Direktinvestitionen aus der EU wurden von Großbritannien und den Niederlanden getätigt. Diese machen zusammen genommen einen Anteil von über 90 Prozent der Gesamtinvestitionen aus. Bei den

⁵⁰ Vgl. Tourism New Zealand (2016).

⁵¹ Vgl. Köllner (2016), S. 8.

⁵² Vgl. Europäische Kommission (2015a).

⁵³ Statistics New Zealand (2016).

Investitionszuflüssen in die EU aus Neuseeland (Overseas Direct Investment, ODI), ergab sich im Zeitraum des Jahres 2015 ein akkumulierter Wert in Höhe von 1,96 Milliarden Euro (entspricht ungefähr 2,9 Mrd. NZD). Dieser Wert entspricht 11,4 Prozent der gesamten ODI Neuseelands. Hierbei sticht erneut Großbritannien hervor, da mehr als die Hälfte der ODI in die EU, in das Vereinigte Königreich gingen.⁵⁴ Dieselbe rückläufige Entwicklung, wie bei den FDI, ist auch bei den ODI zu beobachten. Im Vergleich zum Vorjahr sind diese stark gesunken (2014: 3,3 Mrd. Euro).⁵⁵ Trotz des Rückganges der Investitionen im Jahr 2015, konnte 2016 wieder ein Anstieg auf 2,23 Mrd. Euro verzeichnet werden. Die FDI sind im Vergleich zu den ODI deutlich stärker angestiegen.⁵⁶ Dies könnte auf eine stärkere Investitionskraft aus der EU sprechen. In der folgenden Abbildung 2 kann die Entwicklung der Investitionsausflüsse (FDI) und Investitionszuflüsse (ODI) zwischen der EU und Neuseeland im Zeitraum von 2012 bis 2016 betrachtet werden.

Wenngleich hohe Investitionsströme bestehen, gibt es in diesem Bereich weiterhin Möglichkeiten den Handel zwischen der EU und Neuseeland auszubauen. Laut OECD sind die FDI ein Schlüsselement für eine schnell entwickelnde internationale Wirtschaftsintegration. Die ausländischen Direktinvestitionen bieten hierbei eine Möglichkeit eine stabile und dauerhafte Verbindung zwischen zwei Volkswirtschaften zu erschaffen. Die Investitionen können erreichen, dass sich die Wettbewerbsposition in beiden Ländern (Empfänger- und Entsendeland) verbessern und daraus resultierend die gesamte Wirtschaftssituation. FDI sind dabei nicht nur wichtig für die Entwicklung des internationalen Handels, sondern auch eine wichtige Kapitalquelle für Empfänger- und Entsendeland.⁵⁷ Im Falle der EU und Neuseeland könnte demnach eine Erhöhung des Investitionsvolumens zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation beitragen.

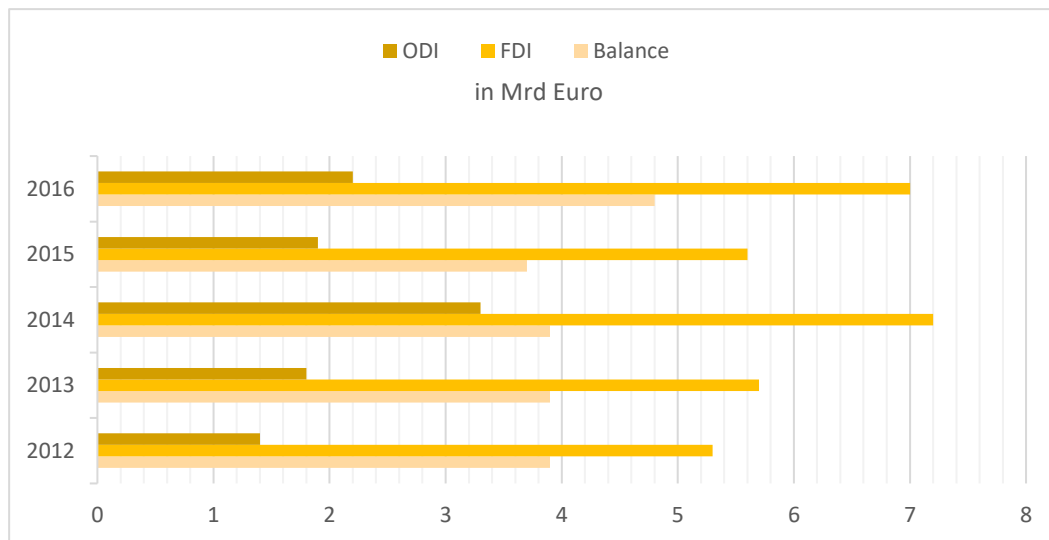
⁵⁴ Vgl. Köllner (2016), S. 8.

⁵⁵ Vgl. Delegation of the European Union to New Zealand (2016).

⁵⁶ Statistics New Zealand (2016).

⁵⁷ Vgl. OECD (2008), S. 12.

Abbildung 2: Entwicklung der Investitionsströme zwischen EU und Neuseeland im Zeitraum 2012 bis 2016.



Quelle: Eigene Darstellung mit Daten von Statistic New Zealand (2016), Europäische Kommission (2015a), Delegation of the European Union to New Zealand (2016) und Eurostat (2015), S. 2.

2.3 Bestehende tarifäre und nicht tarifäre Handelshemmnisse zwischen den beiden Parteien

Trotz der zahlreichen Abkommen, die zwischen der Europäischen Union und Neuseeland ausgehandelt wurden, existieren noch immer eine nicht zu unterschätzende Anzahl an tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen. Diese machen es für Unternehmen deutlich schwerer, in ein anderes Land zu exportieren und verhindern somit einen freien Handel. Schon seit bestehend des Handels mit anderen Staaten, haben Länder Barrieren für den Handel aufgebaut, um ihre Märkte, als ihre eigenen Produkte, zu schützen und diese zu fördern. Seit den Siebzigerjahren sind tarifäre Hemmnisse - darunter vor allem Zölle - der üblichste Weg um die Importe zu beschränken. Zum einen bewirken Zölle die Restriktion von Importen, zum anderen besteht die Möglichkeit mit Wirtschaftskrisen und Stagnationen der eigenen Wirtschaft umgehen zu

können.⁵⁸ Durch die sogenannte Uruguay Runde von 1994 konnten viele der tarifären Handelshemmnisse zwischen den Unterzeichnerstaaten abgebaut werden. Aber schon in den Jahren vor der Uruguay Runde ging die Anzahl sowie die Höhe der erhobenen Zölle auf Importe zurück. Der Grund für diesen Rückgang liegt unter anderem darin begründet, dass Zölle meist transparent und quantifizierbar sind. Dadurch wird genau erkennbar, auf welche Produkte welche und wie viele Zölle erhoben werden, wodurch Verhandlungen über dessen Reduzierung einfacher zu führen sind.⁵⁹ Neuere Studien zeigen, dass viele der entwickelten Länder aufgrund der Uruguay Runde ihre Zölle im Bereich nicht landwirtschaftlichen Produkte fast vollständig abgebaut haben. Jedoch gibt es bei Produkten wie Leder, Bekleidung, Fisch oder Fußbekleidung sehr hohe tarifäre Barrieren. Dies ist insbesondere für nicht entwickelte Staaten ein großes Handelshemmnis.⁶⁰ Bei den EU-Mitgliedstaaten und bei Neuseeland handeln es sich um entwickelte Staaten, die in diesen Bereichen kein signifikantes Handelsvolumen besitzen. Bei einem möglichen Freihandelsabkommen zwischen EU und Neuseeland würden diese Zölle und der Protektionismus keine hohe Stellung in den Verhandlungen einnehmen.

Tarifäre Handelshemmnisse treten in einer großen Anzahl auf und behandeln dabei normalerweise mehrere tausend verschiedene Produkte. Diese werden meist zudem mit unterschiedlich hohen Einfuhrquoten belastet. Weiterhin gibt es unterschiedliche Arten von Zöllen, die auf ein einziges Produkt erhoben werden können.⁶¹ Generell lassen sich dabei fünf verschiedene Arten von Zöllen erkennen: Die ad valorem Zölle, Sonderzoll, kombinierte Zölle, Alternativzoll und das Zollkontingent. Der ad valorem Zoll berechnet sich aus dem Prozentsatz des Warenwertes. Hierbei wird der Zoll anhand der Wertbasis einer Ware ermittelt, weshalb dieser auch Wertzoll genannt wird. Der sogenannte Sonderzoll wird hingegen als ein fix

⁵⁸ Vgl. Mehta (2005), S. 1f.

⁵⁹ Vgl. Daly/ Kuwahara (1998), S. 207f.

⁶⁰ Vgl. Bacchetta/ Bora (2003), S. 1.

⁶¹ Vgl. Daly/ Kuwahara (1998), S. 209.

festgelegter Preis pro Einheit erhoben. Dieser kann entweder eine Gewichtseinheit sein oder eine physische Einheit. Die kombinierten Zölle können Elemente sowohl von den Waren- als auch von den Sonderzöllen enthalten. Die Bedeutung eines Alternativzolls ergibt sich aus dessen Namen. Für die Einfuhr eines Produktes kann entweder der ad valorem Zoll herangezogen werden oder eine Berechnung des Zolles nach dem Sonderzoll vorgenommen werden. Der Importeur kann demnach zwischen den Alternativen entscheiden. Als fünfte Zollart gibt es den Kontingentzoll. Hierbei handelt es sich um einen Zoll der auf ein bestimmtes Einfuhrkontingent erhoben wird. Wird das vorgegebene Kontingent überschritten, wird ein höherer Zoll ausgewiesen. Das Kontingent kann entweder an der Quantität gemessen werden oder an dem Wert der importierten Waren.⁶² Nachdem die verschiedenen Arten von tarifären Handelshemmnissen identifiziert wurden, wird nun geschaut, welche Art von tarifären Barrieren die EU und Neuseeland auf Importe legen. Die EU besitzt seit 1957 mit dem Vertrag der EWG einen gemeinsamen Außenzoll gegenüber Drittstaaten. Dies bedeutet, dass egal welcher Mitgliedstaat der EU eine Ware einführt, derselbe Zoll zu zahlen ist. Dies bedeutet jedoch auch, dass wenn die Waren einmal in der Europäischen Union verzollt sind, sie innerhalb dieser frei gehandelt und in jedem Mitgliedstaat verkauft werden dürfen. Durch die enorme Größe der europäischen Zollunion besitzt diese dadurch eine größere Verhandlungsmacht als jeder Mitgliedstaat einzeln hätte.⁶³ Dies wird bei den Verhandlungen und dem Abschluss eines Freihandelsabkommen mit Neuseeland eine nicht unbedeutende Rolle spielen. Die Zollunion liegt in der ausschließlichen Zuständigkeit der Europäischen Union und wird somit von der Europäischen Kommission kontrolliert wird, wodurch die Abstimmung mit den Mitgliedstaaten in diesem Bereich erheblich erleichtert wird. Die allgemeinen Regelungen zur Zollunion und deren Verwaltungen wurden von der Europäischen Union in dem Zollkodex der Union (UZK) (Verordnung (EU) Nr. 952/2013 vom 9.

⁶² Vgl. Daly/ Kuwahara (1998), S. 209f.

⁶³ Vgl. Europäische Kommission (2014), S. 5ff.

Oktober 2013 zur Festlegung des Zollkodex der Union, UZK) festgeschrieben. Nach Artikel 70 Absatz 1 des UZK berechnet sich die Höhe des Zolls nach dem Warenwert. Die EU verwendet hauptsächlich einen ad valorem Tarif um Waren aus Drittstaaten zu verzollen.⁶⁴ Zum Teil wird ein Sonderzoll auf die Wareneinfuhr erhoben.

Auch Neuseeland nutzt den ad valorem Tarif für ihre Importgüter. Darüber hinaus werden auch auf alle eingeführten Waren eine „Entry Transaction Fee“ erhoben. In dem „The Working Tariff Document of New Zealand“ werden alle Produkte und deren Tarifraten und -gebühren aufgeführt.⁶⁵ Dieses Dokument wird ständig auf den neuesten Stand gebracht und hat als Grundlage den neuseeländischen Tariff Act von 1988 und den Custom and Excise Act von 1996. In Sektion 17 des Working Tariff Documents werden in Kapitel 86 die Zölle für Fahrzeuge, Luftfahrzeuge, Schiffe und zugehörige Verkehrsmittel aufgeführt. Dies entspricht genau den Waren, die von der EU nach Neuseeland importiert werden. Deutlich in diesem Dokument wird, dass Neuseeland auf viele dieser Produkte keinen Zoll erhebt. Viele der europäischen Waren können daher schon heute zollfrei nach Neuseeland eingeführt werden. Auf circa zwei Drittel der eingeführten Fahrzeuge wird ein Zoll erhoben, wie zum Beispiel auf Wohnwägen und Krankentransportwagen, die mit einem Zoll von bis zu 10 Prozent belegt sind.⁶⁶ Jedoch sind die europäischen Fahrzeuge so gut wie die Einzigen, auf die Zölle für die Einfuhr nach Neuseeland zu zahlen sind.⁶⁷ Im Durchschnitt zahlt die EU auf jede exportierte Ware nach Neuseeland 2,75% Zoll und andere Gebühren. Dies ist überdurchschnittlich hoch für Neuseeland, wenn bedacht wird, dass nur auf die Hälfte der Waren überhaupt ein Zoll erhoben wird.⁶⁸

⁶⁴ Vgl. Verordnung (EU) Nr. 952/2013, Art. 70 Abs. 1.

⁶⁵ Vgl. New Zealand Government (2017), S. 4ff.

⁶⁶ Vgl. New Zealand Government (2017), Sektion 17 Kapitel 86.

⁶⁷ Vgl. Europäische Kommission (2016a), S. 2.

⁶⁸ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 4.

Für die EU lassen sich alle Tarife bzw. Zölle in der Zolltarifdatenbank der Europäischen Union (TARIC) einsehen. Hier werden alle tarifären Maßnahmen erschöpfend aufgelistet. Für die Einfuhr von lebenden Kühen (TARIC: Abschnitt 1, Kapitel 1) aus Neuseeland erhebt die EU beispielsweise keinen Drittlandzoll. Allerdings sind Veterinärkontrollen und eine Einfuhrkontrolle von ökologischer/biologischer Erzeugnisse notwendig. Für Milch und Milchprodukte wird dagegen ein Sonderzoll erhoben. Dieser beträgt zum Beispiel für Milch und Rahm (TARIC: Abschnitt 1, Kapitel 4) 13,80 EUR pro 100 kg eingeführter Ware aus Neuseeland. Dazu sind Veterinärkontrollen und Einfuhrkontrollen für diese ökologischen/biologischen Erzeugnisse erforderlich. Bei Fleisch werden weitaus höhere Zölle erhoben. Auf frisches Rindfleisch (TARIC: Abschnitt 1, Kapitel 2) beispielsweise wird ein ad valorem Tarif und ein Sonderzoll erhoben (12,80 % + 176,80 EUR/100 kg). Jedoch besteht für Neuseeland kein nichtpräferentielles Zollkontingent, was bedeutet, dass Neuseeland selbst bestimmt kann wie viel Rindfleisch sie in die EU exportieren möchte und nicht von der EU eingeschränkt wird.⁶⁹ In Tabelle 3 kann eine nicht abschließende Aufstellung neuseeländischer Exportwaren in die EU und deren Zollhöhen betrachtet werden. Dies zeigt, dass die tarifären Handelshemmnisse der EU stärker ausgebaut sind als die von Neuseeland. Hier wird deutlich, dass Neuseeland eine liberale Handelspolitik betreibt und schon seit den Neunzigerjahren versucht, die Handelsbarrieren so niedrig wie möglich zu halten, um einen freien Handel zu ermöglichen.⁷⁰ Trotz der zahlreichen Abkommen zwischen der EU und Neuseeland bestehen noch hohe tarifäre Handelshemmnisse. Dies führt zu einem Wettbewerbsvorteil für Länder, die schon Freihandelsabkommen mit der EU bzw. mit Neuseeland geschlossen haben. Vor allem für die EU entsteht ein Wettbewerbsnachteil in der Automobilindustrie gegenüber den

⁶⁹ TARIC (2017).

⁷⁰ Vgl. Duncan/ Lattimore/ Bollard (1992), S. 56ff.

südostasiatischen Staaten die schon ein FHA mit Neuseeland abgeschlossen haben, wie beispielsweise China oder Korea.

Tabelle 3: Neuseeländische Exportware in die EU und die Höhe der Zölle.

Neuseeländische Exportwaren in die EU	Warencode von TARIC	Höhe des Zolls
Fleisch von Rindern (frisch oder gekühlt; ganze oder halbe Tierkörper)	0201100010	12.80 % + 176.80 EUR / 100 kg
Fleisch von Schafen (frisch oder gekühlt; ganz oder halbe Tierkörper)	0204210010	12.80 % + 171.30 EUR / 100 kg
Sonnenblumenöl und Safloröl	1512111000	3.20 %
Milch und Rahm	0401101000	13.80 EUR / 100 kg
Butter	0405101120	70.00 EUR / 100 kg
Wein (mit geschützter Ursprungsbezeichnung)	2204210600	32.00 EUR / hl
Kiwifrucht (frisch)	0810500010	8.80 %

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten von TARIC (2017).

Nicht nur tarifäre Handelsbarrieren sind ein Hindernis für einen vertiefenden Handel zwischen der EU und Neuseeland, sondern insbesondere nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Diese spielen heutzutage eine zentrale Rolle bei der Beschränkung des Handels nach außen. Da die tarifären Barrieren durch verschiedene Abkommen weitgehend reduziert wurden, werden die nicht-tarifären Handelshemmnisse von den Handelspartnern umso stärker wahrgenommen. Bei dem Abschluss von neueren Freihandelsabkommen wird deshalb ein besonderer Wert auf den Abbau von nicht tarifären Handelshemmnissen gelegt. Dies zeigt das Beispiel des Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea, in welchem zum ersten Mal spezielle Disziplinen für nicht-tarifäre Handelshemmnisse eingeschlossen wurden. Nicht-tarifäre Barrieren können in verschiedenster Weise auftreten und damit den Handel einschränken. In manchen Fällen sind die nicht-tarifären Hemmnisse sogar deutlich höher als die tarifären und somit vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) eine starke

Belastung.⁷¹ Nicht- tarifäre Handelshemmnisse können alle Maßnahmen darstellen, die den Handel beschränken können, mit Ausnahme von tarifären Barrieren. Für nicht-tarifäre Barrieren gibt es keine abschließende Liste und auch keine, auf die sich alle Länder gemeinsam geeinigt haben. Ebenso kann die Liste jederzeit verlängert werden, wenn Regierungen neue Maßnahmen beschließen.⁷² Nicht tarifäre Handelshemmnisse lassen sich in zwei Kerngruppen unterteilen: zum einen in die quantitativen Restriktionen und zum anderen in die Maßnahmen zur Preiskontrolle. Unter den ersten werden verschiedene Formen von Quoten und Verbote eingeschlossen. Zum Beispiel gehören zu den quantitativen Restriktionen die Ausfuhrbeschränkungen und nicht-automatischen Lizenzierungen. Zu den Maßnahmen zur Preiskontrolle können auch freiwillige Beschränkungen im Warenpreis eingeordnet werden. Dabei stimmen die Exporteure zu, den Preis einer Ware nicht unter ein bestimmtes Minimum fallen zu lassen. Weiterhin gehören beispielsweise variable Gebühren dazu, die den Preis der eingeführten Ware an den der einheimischen Ware anpassen.⁷³ In der EU sind die Produkte, die mit den höchsten nicht tarifären Handelshemmnissen belastet sind, vor allem pflanzliche Produkte und Fertiggeräte – welche den Bereichen entspricht, in dem Neuseeland das größte Handelsvolumen mit der EU hat. Hier gibt es demnach Bedarf zur Reduzierung von Barrieren.⁷⁴ Der größte ökonomische Nutzen durch ein Freihandelsabkommen kann nur dann entstehen, wenn die Liberalisierung des Handels auch die nicht-tarifären Barrieren miteinschließt.

⁷¹ Vgl. Okumura (2015), S. 224.

⁷² Vgl. Mehta (2005), S. 1ff.

⁷³ Vgl. Daly/ Kuwahara (1998), S. 219f.

⁷⁴ Vgl. Daly/ Kuwahara (1998), S. 228.

3. Die Rechtsgrundlage und der aktuelle Stand des Freihandelsabkommen der EU und Neuseeland

3.1 Die Rechtsgrundlage von Freihandelsabkommen aus der Sicht der Europäischen Union

Ein Freihandelsabkommen muss den rechtlichen Voraussetzungen der Vertragsparteien entsprechen. Vor allem in der EU müssen verschiedene Aspekte beachtet werden, da nicht alle Zuständigkeiten ausschließlich bei der Europäischen Union liegen, sondern teilweise bei den Mitgliedstaaten. Daher wird zunächst geschaut, durch welche Rechtsgrundlage die EU dazu befähigt wird, Freihandelsabkommen mit Drittstaaten abzuschließen zu können. Zu beachten ist, dass sowohl die EU als auch Neuseeland, Mitglieder der Welthandelsorganisation sind und damit deren Regelungen für den Abschluss von Freihandelsabkommen übernehmen und unterstehen.

In der Europäischen Union besteht die Notwendigkeit der ausschließlichen Zuständigkeit der EU, damit diese ein Abkommen abschließen kann, welches für alle Mitgliedstaaten bindend ist. Diese ausschließlichen Zuständigkeiten werden in dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) in Artikel 3 abschließend aufgeführt. Im Absatz 1 Buchstabe e) wird die gemeinsame Handelspolitik als eine ausschließliche Zuständigkeit aufgeführt. In Art. 3 Abs. 2 AEUV wird weiterhin die ausschließliche Zuständigkeit für den Abschluss internationaler Übereinkünfte aufgeführt.⁷⁵ Somit verfügt die EU über das Recht, ein Freihandelsabkommen mit anderen Ländern abzuschließen und nicht jeder Mitgliedstaat einzeln. Diese Zuständigkeit schließt nicht nur den Handel mit Waren mit ein, sondern ebenso den Handel mit Dienstleistungen, die kommerziellen Aspekte von geistigem Eigentum und den FDI. In dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union gibt es weitere Artikel, die Bestimmungen über den auswärtigen Handel

⁷⁵ Art. 3 Abs.1 lit. e) und Art. 3 Abs. 2 AEUV.

behandeln.⁷⁶ Vor allem der Artikel 207 (Grundsätze der gemeinsamen Handelspolitik) ist besonderer Wichtigkeit. In Absatz 3 wird auf den Artikel 218 AEUV verwiesen, der Anwendung findet bei Abkommen mit einem oder mehreren Drittländern oder internationalen Organisationen.⁷⁷ Der Titel 5 des Teiles 5 des AEUV ist für die internationalen Übereinkünfte zuständig. Darunter fällt auch der Artikel 218 AEUV. Dieser beschäftigt sich mit den Vertragsschlussverfahren bzw. mit den Gutachten des EuGHs. Der Artikel beinhaltet das Verfahren zur Aufnahme von internationalen Übereinkünften. Dieses Verfahren wird in elf Absätzen erläutert.⁷⁸

Das Vertragsschlussverfahren baut darauf auf, dass die EU die Vertragsschlusskompetenz besitzt (Art. 216 AEUV). Darin wird vermerkt, dass die Union Abkommen abschließen darf, wenn diese Übereinkunft im Rahmen der Politik der EU geschlossen wird. Dass die EU mit Neuseeland ein Freihandelsabkommen verhandeln soll, wird in der Mitteilung der Kommission vom 14.10.2015 Handel für alle (COM (2015) 497 final) eindeutig priorisiert. Deshalb kann der Artikel 216 des AEUV Anwendung finden.⁷⁹ Dieser Artikel macht nochmal deutlich, dass alle Organe und Mitgliedstaaten der EU an die geschlossenen Übereinkünfte gebunden sind.⁸⁰ Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland darf dementsprechend von den EU- Organen aus rechtlicher Sicht abgeschlossen werden und ist bindend für alle Mitgliedstaaten. Jedoch müssen zusätzlich alle Mitgliedstaaten das Abkommen unterzeichnen - und falls in dem Abkommen über Bereiche verhandelt werden, die in den Zuständigkeitsbereich der Mitgliedstaaten entfallen - muss es von diesen ebenfalls ratifiziert werden.⁸¹ Das Verfahren und der Ablauf der Verhandlungen wird im folgenden Kapitel weitergehend erläutert.

⁷⁶ Fünfter Teil des AEUV. Das auswärtige Handeln der EU.

⁷⁷ Art. 207 Abs.3 AEUV.

⁷⁸ Vgl. Art. 218 AEUV.

⁷⁹ Art. 216 AEUV i.V.m COM (2015) 497 final, S. 29.

⁸⁰ Art. 216 Abs. 2 AEUV.

⁸¹ Vgl. Europäische Kommission (2013), S. 6.

Nicht nur auf der europäischen Seite bedarf es einer rechtlichen Grundlage, um ein Freihandelsabkommen abschließen zu können - jedoch ist der Aufwand auf der neuseeländischen Seite geringer als in der EU, da Neuseeland lediglich für sich selber sprechen muss und nicht für 28 Mitgliedstaaten. Neuseeland besitzt daher alle Kompetenzen und Zuständigkeiten, die benötigt werden, um ein Freihandelsabkommen abschließen zu können bzw. zu dürfen. Neuseeland zielt darauf ab, durch den Abschluss eines Freihandelsabkommens Vorteile für ihre Exporteure zu generieren. Gleichzeitig sollen jedoch innerstaatliche Interessen geschützt werden und die Verpflichtungen gegenüber den neuseeländischen Ureinwohnern, den Maori, unter dem Vertrag von Waitangi⁸², erfüllt werden.⁸³

Das neuseeländische Pendant zu der europäischen Mitteilung „Handel für alle“ ist die Handelsagenda 2030 (Trade Agenda 2030). Darin wird die Handelsstrategie bis 2030 für Neuseeland festgeschrieben.⁸⁴ Aufgrund der geringen Größe Neuseelands ist es für das Land von großer Bedeutung, eine offene Handelsstrategie zu verfolgen. Seit der Wirtschaftskrise im Jahr 2008 und der zunehmenden Globalisierung in den letzten zwanzig Jahre hat die Liberalisierung des Handels mehr an Bedeutung gewonnen.⁸⁵

Die Rechtsgrundlagen in der EU und in Neuseeland weisen große Unterschiede auf - insbesondere aufgrund der besonderen rechtlichen Situation der EU. Jedoch sind beide Parteien aus rechtlicher Sicht dazu ermächtigt Freihandelsabkommen mit Drittstaaten aushandeln zu dürfen. Trotzdem sind beide Parteien darauf aus, mehr Handel mit Drittstaaten zu betreiben. Ihre Handelsstrategien harmonisieren desbezüglich gut.

⁸² Der Vertrag von Waitangi ist das Gründungsdokument Neuseelands. Es wurde am 06.02.1840 von der britischen Krone und 540 Maori Häuptlingen unterzeichnet. Für weitere Informationen über den Vertrag sehen Sie die Seite „New Zealand History“ (<https://nzhistory.govt.nz/politics/treaty/the-treaty-in-brief>).

⁸³ Vgl. New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade (2017), S. 9.

⁸⁴ Vgl. New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade (2017).

⁸⁵ Vgl. New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade (2017), S. 17.

3.2 Der Weg zum Freihandelsabkommen

Bevor es zu Verhandlungen zu dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland kommen kann, mussten verschiedene Schritte unternommen werden. Von Seiten der EU und ebenso auf neuseeländischer Seite. Am 29. Oktober 2015 haben die beiden Parteien eine gemeinsame Stellungnahme (STATMENT/15/5947) herausgegeben, in der sie sich zum ersten Mal offiziell zu dem Wunsch einer weiteren Vertiefung ihrer gemeinsamen Zusammenarbeit bekannt haben - über das PARC hinaus. Die einzige Schlussfolgerung, die daraus gezogen werden kann, ist, dass es zu einem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland kommen wird. Ein solches Freihandelsabkommen auszuhandeln, verpflichteten sich die Parteien in ihrer gemeinsamen Stellungnahme.⁸⁶ Das Bekenntnis steht im Einklang mit der Mitteilung der Kommission „Handel für alle“ (COM (2015) 497 final)⁸⁷ und der neuseeländischen Handelsagenda 2030 (Trade Agenda 2030)⁸⁸.

Als nächster Schritt auf dem Weg zu dem Freihandelsabkommen wurde auf der Seite von der EU am 17.02.2016 ein Entschließungsantrag vom Europäischen Parlament eingereicht. Damit wurden die Verhandlungen von der EU zu dem Freihandelsabkommen offiziell eröffnet.⁸⁹ Ein Entschließungsantrag der EU wird meist an die Kommission oder den Rat gestellt gemäß dem Artikel 128 Absatz 5 der Geschäftsordnung des Europäischen Parlaments. Sie hat einen auffordernden Charakter. Solch ein Antrag wird im Regelfall von einem Ausschuss, einer Fraktion oder mindestens vierzig Abgeordneten eingereicht. In diesem Fall, war der Ausschuss für internationalen Handel federführend.⁹⁰ Der Antrag gilt für die Freihandelsabkommen für Neuseeland und Australien gleichzeitig. Jedoch

⁸⁶ Vgl. Europäische Kommission (2015b).

⁸⁷ Vgl. Europäische Kommission (2015).

⁸⁸ Vgl. New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade (2017).

⁸⁹ Vgl. Europäisches Parlament (2016).

⁹⁰ Vgl. <http://caspar.de/politik/tatigkeiten/entschliesungsantrage/>, abgerufen am 06.05.2017.

wird in Nr.4 des Antrags extra darauf hingewiesen, dass zwei unabhängige Abkommen ausgehandelt werden sollen.⁹¹

In dem Entschließungsantrag werden zunächst verschiedene Faktoren genannt, die mit in die Entscheidung der Kommission einfließen sollen. Aus diesen wird abgeleitet ob ein Freihandelsabkommen wirklich zustande kommen soll. Darunter zum Beispiel, dass es schon sehr viele qualitativ hochwertige Abkommen mit Neuseeland gibt, wobei auf das PARC verwiesen wird. Das Europäische Parlament betont ebenfalls die starke Bindung zu Neuseeland. Zum einen durch gemeinsame Werte (Nr. A) und zum anderen durch die bisherige weitgehende Liberalisierung des Handels und den damit verbundenen vereinfachten Zugang für alle Staaten zum neuseeländischen Markt. Andererseits ist Neuseeland eins von nur sechs WTO Mitgliedern, die noch kein Freihandelsabkommen mit der EU haben (Nr. F). Weiterhin wird argumentiert, dass die EU sich im Klaren sein muss, dass Neuseeland zu den Staaten gehört, die das Transpazifische Partnerschaftsabkommen unterzeichnet wird; ebenso wie TiSA (Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen). Hierdurch erhalten viele Länder die Möglichkeit, bessere Konditionen für den neuseeländischen Markt zu bekommen. Gleichzeitig werden andere Märkte als die EU für Neuseeland attraktiv.

In dem Entschließungsantrag werden nicht nur Gründe aufgeführt, weshalb ein Freihandelsabkommen abgeschlossen werden sollte, sondern auch Aspekte, die während den Verhandlungen zu beachten sind. Zum einen verweist das Europäische Parlament auf die Tatsache, dass Neuseeland mit unter fünf Millionen Einwohnern einen geringen Absatzmarkt für europäische Produkte darstellt und Neuseeland auf Platz 51 der Handelspartner der EU ist (Nr. J).⁹² Hingewiesen wird zudem auf den landwirtschaftlichen Sektor, der als einer der sensibelsten Sektoren der EU gilt, aber gleichzeitig der größte Exportsektor Neuseelands darstellt. Das

⁹¹ Vgl. Europäische Parlament (2016), S. 4f Nr. 4.

⁹² Vgl. Europäisches Parlament (2016), S. 4 Nr. J.

Europäische Parlament ist deshalb der Meinung, dass in diesem Sektor keine Zusagen gegenüber Neuseeland gemacht werden sollten. Die Wettbewerbsfähigkeit kann nur gefördert werden, wenn durch das Freihandelsabkommen Vorteile für den Verbraucher und für die Produzenten entstehen.⁹³

Bis die Verhandlungen zu dem Freihandelsabkommen starten können, müssen einige rechtliche Schritte, wie bspw. das Anhören der Organe, seitens der EU unternommen werden. Von der offiziellen Stellungnahme im Oktober 2015 über den Entschließungsantrag bis zum baldigen Start der Verhandlung im Jahr 2017 sind einige Monate vergangen. Aber nicht nur in der EU mussten Vorbereitungen für den Start der Verhandlungen getroffen werden, sondern ebenso in Neuseeland gab es Maßnahmen, die von der Regierung im Vorhinein getroffen werden mussten.

Die neuseeländische Regierung hat den Prozess für das Freihandelsabkommen gestartet in dem sie schon vor den Verhandlungen Meinungen über das Freihandelsabkommen eingeholt hat. Die Regierung hatte im Dezember 2015 eine öffentliche Ausschreibung ins Leben gerufen, durch welche sie Stellungnahmen mit den Meinungen von verschiedenen Verbänden und einzelnen Unternehmen bekommen haben. Diese Ausschreibung ging bis März 2016. Bis zu diesem Zeitpunkt haben vierundzwanzig Verbände bzw. Unternehmen eine Stellungnahme abgegeben. Darunter auch die neuseeländische Handelskammer, Fonterra, Verbände der Milch- und Pharmaindustrie und weitere wichtige Vertreter aus Industrie und Politik.⁹⁴

Im März 2017 hat die Europäische Kommission die Vorbereitungen zu dem Freihandelsabkommen beendet. Im Folgenden muss die Kommission den Rat um ein Mandat für Handelsverhandlungen bezüglich eines Abkommens

⁹³ Vgl. Europäisches Parlament (2016), S. 5, Nr. 9.

⁹⁴ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/agreements-under-negotiation/eu-fta/call-for-public-submissions-on-the-proposed-eu-fta/>, abgerufen am 05.05.2017.

mit Neuseeland bitten. Weiterhin hat die Kommission ihre Analyse über die möglichen Auswirkungen des Freihandelsabkommen mit Neuseeland beendet. Während den Verhandlungen mit Neuseeland sollte diese Einschätzung über die Chancen und Gefahren im Hintergrund behalten werden.⁹⁵ Der nächste Schritt wäre nun, die Verhandlungen zwischen der EU und Neuseeland aufzunehmen.

3.3 Ablauf und Teilnehmer der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen

Vertragsverhandlungen sind eine komplizierte und langwierige Angelegenheit. Freihandelsabkommen stellen hierbei keine Ausnahme dar. Im Gegenteil, sind diese meist weitaus komplizierter, als sie auf den ersten Blick wirken; sogar unter Ländern, die als gleichgesinnte Länder gelten. Dies zeigt deutlich das Abkommen, welches zwischen der Europäischen Union und Kanada abgeschlossen wurde. Dieses Abkommen (umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen CETA) wurde seit 2009 verhandelt und kam im Jahr 2014 zu einem Abschluss. Im Jahr 2017 hat das Europäische Parlament dem Abkommen zugestimmt. Dies geschah jedoch unter großen Protesten der Öffentlichkeit. Von den ersten Verhandlungen bis zum Abschluss und der Ratifizierung dauerte der gesamte Prozess mehr als sieben Jahre.⁹⁶

Viele Schritte wurden bereits unternommen damit die Verhandlungen starten können. Der angesetzte Termin für die Eröffnung der Verhandlungen im Frühjahr konnten nicht eingehalten werden. Jedoch ist mit einem Start dieses Jahr zurechnen. Aber wie laufen solche Verhandlungen überhaupt ab? Welche Schritte müssen in den einzelnen Stufen unternommen werden, bis es zu einem Abschluss kommt und wie

⁹⁵ Vgl. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/new-zealand/>, abgerufen am 09.06.2017.

⁹⁶ Vgl. <https://canadians.org/ceta>, abgerufen am 05.06.2017.

lange kann dies dauern? Vor allem durch die Besonderheit der Europäischen Union als Handelspartner werden diese Schritte verkompliziert. Gegen eine Verkomplizierung der Verhandlungen zwischen der EU und Neuseeland spricht die Tatsache, dass beide Verhandlungspartner Mitglieder der WTO sind. Dadurch werden die Regeln zum Abschluss des Freihandelsabkommens durch die Welthandelsorganisation festgelegt. Hinzukommend muss das FTA auch bei der WTO angemeldet werden.⁹⁷

In der EU ist die Europäische Kommission für die Verhandlungen mit den Drittländern verantwortlich. Das Team, das ausgewählt wurde, für die EU das Freihandelsabkommen auszuhandeln, wird geführt von einem Verhandlungsvorsitzenden. Das Team besteht aus Experten, welche die verschiedenen Themengebiete der Verhandlungen abdecken. Geführt werden die Verhandlungen von der Generaldirektion Handel. Diese greift wiederum zurück auf die Expertise der gesamten Kommission. Eine Liste der Verhandlungsvorsitzenden für die EU FTAs, die derzeit verhandelt werden, kann auf der Seite der EU eingesehen werden.⁹⁸ Abhängig von dem Umfang des Abkommens besteht die Expertengruppe aus bis zu zwanzig Mitgliedern der Kommission. Auf der neuseeländischen Seite verhandelt das Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten und Handel (englisch: Ministry of Foreign Affairs & Trade; MFAT) über ein Freihandelsabkommen. Auch auf neuseeländischer Seite sind mehrere Akteure beteiligt - zum Beispiel die neuseeländische Zollbehörde, das Ministerium für Wirtschaft, Innovation und Arbeit und das Ministerium für die primären Industrien (Ministry for Primary Industries).⁹⁹ Vertragsverhandlungen werden in mehreren Runden verhandelt. Diese werden von den beiden Verhandlungsvorsitzenden der Parteien festgelegt.

⁹⁷ Vgl. Europäische Kommission (2013), S. 4.

⁹⁸ Vgl. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_153940.pdf, abgerufen am 08.06.2017.

⁹⁹ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/about-free-trade-agreements/#how>, Nr.3, abgerufen am 05.06.2017.

Je nach Umfang des Abkommens variieren die Anzahl und Frequenz der Verhandlungen. Weiterhin behandeln sie verschiedene Kapitel zu den unterschiedlichsten Themen. Aus diesem Grund müssen die Regierungen während den Verhandlungen Input von unterschiedlichen Bereichen einholen, damit ein qualitativ hochwertiges Freihandelsabkommen ausgehandelt werden kann. Die ersten Verhandlungsrunden konzentrieren sich vorerst auf den Austausch von Ideen zwischen den Vertragspartnern und dem Aufbau von Vertrauen. Ebenso sollen die Bereiche bestimmt werden, die durch das Freihandelsabkommen abgedeckt werden sollen. In den darauffolgenden Runden geht es um die spezifische Ausarbeitung der Details des Abkommens.¹⁰⁰ Nach jeder Verhandlungsrunde, die sich zwischen zwei oder drei Jahren (oder deutlich länger) hinziehen können, werden gleichzeitig der Rat und das Europäische Parlament über den Stand der Verhandlungen informiert. Dies kann zusätzlich an Schlüsselstellen während der Verhandlungen geschehen. Wichtig ist hier, dass den beiden EU-Organen gleichzeitig Auskunft erteilt wird. Mit dem Rat und dem Parlament werden daraufhin Diskussionen angestoßen, es kann aber auch in Plenarsitzungen zu Diskussionen kommen.¹⁰¹ Wie viele Verhandlungsrunden angesetzt werden müssen, kann erst mit der Zeit - je nach Fortschritt der Verhandlungen - gesagt werden. Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan beispielsweise wird inzwischen in der achtzehnten Runde verhandelt und das mit China in der dreizehnten.¹⁰² Für jede Verhandlungsrunde wird ein Protokoll auf der Webseite der EU hochgeladen, um mehr Transparenz für die Bürger zu ermöglichen.¹⁰³

Während der gesamten Verhandlungszeit werden keine Texte, mit den genauen Inhalten, an die Öffentlichkeit gegeben. Auch wenn ein Kapitel

¹⁰⁰ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/about-free-trade-agreements/#how>, Nr.3, abgerufen am 05.06.2017.

¹⁰¹ Vgl. Europäische Kommission (2013), S. 2ff.

¹⁰² Vgl. Europäische Kommission (2017), S. 2.

¹⁰³ Vgl. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1395>, abgerufen am 08.06.2017.

abgeschlossen wurde, bedeutet dies nicht, dass dieses veröffentlicht werden darf. Erst nachdem sich beide Parteien in allen Kapiteln geeinigt haben, sind die Verhandlungen abgeschlossen. Der endgültige Text wird an die Mitgliedstaaten und an das Europäische Parlament übersandt. Danach muss der komplette Text rechtlich überarbeitet werden („legal scrubbing“). Dies kann zwischen drei bis neun Monaten dauern, abhängig von der Größe und Komplexität des Abkommens.¹⁰⁴ Das Abkommen wird von beiden Seiten, in diesem Fall von der EU und Neuseeland, rechtlich geprüft.

Der nächste Schritt, nachdem die Verhandlungen abgeschlossen sind und die rechtliche Nachprüfung gleichermaßen zu einem Ende gekommen ist, ist der des Paragrafieren. Zuerst müssen die beiden Verhandlungsvorsitzenden der beiden Vertragsparteien das Abkommen unterschreiben. Danach wird ein weiteres Mal der Rat und das Europäische Parlament auf der Seite der EU informiert und mit dem vollständigen Text des Abkommens ausgestattet. Dieser ist zu diesem Zeitpunkt nur in englischer Sprache verfügbar. Im Anschluss daran hat die Europäische Kommission die Wahl diesen Text ins Internet zu stellen. Wenn sie sich hierfür entscheidet, darf dies nur mit einer Anmerkung gemacht werden, dass dieser Text zu diesem Zeitpunkt noch nicht rechtlich bindend ist. Zu diesem Zeitpunkt wird der Text in alle anderen offiziellen Sprachen der EU übersetzt. Dieser Schritt entfällt für Neuseeland, da deren offizielle Amtssprache Englisch ist. Der Text des Handelsabkommens wird ebenfalls von neuseeländischer Seite mehrmals geprüft. Weiterhin wird eine Analyse vorgenommen, die die Vor- und Nachteile aufzeigt, falls Neuseeland das Abkommen unterschreiben sollte und dieses damit rechtlich bindend wird.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Vgl. Europäische Kommission (2013), S. 5.

¹⁰⁵ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/about-free-trade-agreements/#how>, Nr.4, abgerufen am 06.06.2017.

Der letzte Schritt in dem Prozess zum Abschluss eines Freihandelsabkommens ist die Signatur. In der EU ist der Rat für die formale Eröffnung der Unterschriften zuständig. Nachdem dieser die rechtliche Überarbeitung vorgenommen hat und alle internen Debatten abgeschlossen sind, gibt er die Befugnis, das Abkommen zu unterschreiben. Das Freihandelsabkommen muss von beiden Seiten, also von der EU und Neuseeland, unterschrieben werden, damit es rechtlich wirksam werden kann. Im Namen der EU wird das Freihandelsabkommen oftmals von dem europäischen Kommissar für Handel unterschrieben. Wie es in dem Fall des FHA mit Neuseeland sein wird, ist bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht festgelegt worden. Falls das Abkommen auch Bereiche beinhaltet, in denen die EU keine ausschließliche Zuständigkeit hält, müssen zusätzlich die Mitgliedstaaten das Freihandelsabkommen unterzeichnen und ratifizieren.¹⁰⁶ Aufgrund dieser Besonderheiten der EU dauert der Prozess von der Verhandlung bis zur Unterzeichnung deutlich länger als zwischen zwei Ländern, die keine supranationale Struktur aufweisen. In Neuseeland muss das Freihandelsabkommen zuerst durch einen Vertragsprüfungsprozess des neuseeländischen Parlamentes, bevor es von der Regierung Neuseelands ratifiziert werden kann.¹⁰⁷ Nachdem alle erforderlichen Parteien das Abkommen unterzeichnet und ratifiziert haben, kann das Freihandelsabkommen veröffentlicht werden.

In diesem Kapitel wurde aufgezeigt, dass es vieler verschiedener Schritte während der Verhandlungen bedarf, um diese abzuschließen. Vor allem in der EU müssen die anderen Organe, die nicht direkt an den Verhandlungen teilnehmen, über den Fortschritt der Verhandlungen regelmäßig benachrichtigt werden. Im Anhang 6 kann ein Schaubild betrachtet werden, der diesen Prozess innerhalb der EU, schematisch darstellt, um die Komplexität des Prozesses zu vereinfachen. Zudem sind viele unterschiedliche Akteure beider Seiten an dem Verhandlungsprozess

¹⁰⁶ Vgl. Europäische Kommission (2013), S. 6.

¹⁰⁷ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/about-free-trade-agreements/#how>, Nr.4, abgerufen am 05.06.2017.

beteiligt. Nicht nur die am direkten Prozess Beteiligten sind für das Freihandelsabkommen wichtig, sondern vor allem auch der Input von außen stellen einen essentiellen Anteil für ein qualitativ hochwertiges Abkommen dar. Deswegen werden Experten zu allen, das Freihandelsabkommen betreffende, Bereichen benötigt. Dies können die einzelnen Regierungen nicht ohne die Hilfe von Verbänden und Organisationen bewältigen. Die neuseeländische Regierung hat deshalb schon vor den Verhandlungen ein Meinungsbild ihrer Exporteure und anderen wichtigen Verbänden eingeholt. Aber nicht nur *vor* den Verhandlungen, sondern auch *während* dieser nimmt die neuseeländische Regierung Ansichten über das Freihandelsabkommen entgegen. Hierbei möchte die Regierung über mögliche Probleme und Chancen unterrichtet werden, damit sie diese in den Verhandlungsprozess mit aufführen kann.¹⁰⁸

3.4 Die Beeinflussung der Verhandlungen durch andere Abkommen und aktuelle Ereignisse

Ein Freihandelsabkommen wird von den unterschiedlichsten Dingen beeinflusst - natürlich am meisten von den nationalen Interessen und gesetzlichen Vorschriften. Aber auch globale Ereignisse und Geschehnisse spielen in die Verhandlungen zu Freihandelsabkommen mit hinein. Aktuelle Ereignisse, wie der Brexit oder die Wahl von Donald Trump zum Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika, können einen Einfluss auf die Verhandlungen haben. Vor allem der Ausstieg Großbritanniens aus der Europäischen Union könnte ein wesentlicher Punkt auf beiden Seiten sein, weshalb ein großes Interesse besteht, das Freihandelsabkommen zügig abschließen zu wollen. Aufgrund Neuseelands Vergangenheit als britische Kolonie und als heutiger Commonwealth Staat bestehen immer noch enge Beziehungen mit Großbritannien. Neuseeland möchte die

¹⁰⁸ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/agreements-under-negotiation/eu-fta/>, abgerufen am 05.06.2017.

Beziehungen zu der EU und zu Großbritannien beschützen und sogar stärken. Deshalb möchten sie auch, sobald der Austritt Großbritannien aus der EU rechtens ist, ein Freihandelsabkommen mit ihnen abschließen. Jedoch sieht die neuseeländische Regierung das Freihandelsabkommen mit der EU als eine ihrer Prioritäten. Hier ist es für die EU wichtig, bevor es zu einem GB-NZ FHA kommen kann, ihr Abkommen mit Neuseeland fertigzustellen und zu ratifizieren. Wichtig ist weiterhin, dass es sich um ein umfassendes und hochwertiges Freihandelsabkommen handelt, welches die Beziehung zu Neuseeland stärkt und es an die EU bindet. Deshalb könnte es notwendig werden, in wichtigen Streitpunkten, wie beispielsweise dem Milchsektor, Kompromisse einzugehen.¹⁰⁹

Wie die EU ist auch Neuseeland vom globalen Weltmarkt abhängig. Veränderungen, in diesem, treffen die beiden Parteien direkt. Die Wahl von Donald Trump zum Präsidenten haben die Vereinigten Staaten von Amerika als Exportmarkt unattraktiver gemacht. Viele Exporteure sind verunsichert. Deshalb ist es für Staaten wichtig, die Zusammenarbeit mit Ländern zu verstärken, die die gleichen Werte und Normen haben und die als Partner in wichtigen Grundsatzfragen anzusehen sind. Solche Partner stellen die EU und Neuseeland dar. In vielen wichtigen Punkten dürften die Parteien einander zustimmen und das Bewusstsein über die Wichtigkeit einer engen Wirtschaftskooperation wird die Verhandlungen beeinflussen.¹¹⁰

Ein weiterer Punkt, der in die Verhandlungen mit hineinspielen wird, sind die Abkommen, zu denen sowohl die EU als auch Neuseeland als Unterzeichner gehören. Hierzu gehört, dass das Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (TiSA; englisch Trade in Service Agreement). In diesem Abkommen wurde beschlossen, welche Dienstleistungsbereiche die dreiundzwanzig WTO Staaten bereit sind zu öffnen. Im Herbst 2016

¹⁰⁹ Vgl. <http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/theresa-may-new-zealand-trade-deal-bill-english-brexit-downing-street-a7526956.html>, abgerufen am 05.06.2017.

¹¹⁰ Vgl. <http://www.wochenblatt.de/nachrichten/regensburg/regionales/IHK-Regensburg-Die-Situation-in-den-USA-bleibt-unsicher-;art1172,430731>, abgerufen am 05.06.2017.

wurden die Verhandlungen über TiSA vorerst ausgesetzt.¹¹¹ Falls TiSA beschlossen werden sollte, bevor Neuseeland und die EU ihre Verhandlungen im Bereich der Dienstleistungen aufnehmen, sollte dieser Bereich keine Schwierigkeiten bereiten, da sich die beiden Parteien schon innerhalb der TiSA-Verhandlungen geeinigt haben. Die Standards können deshalb nicht darunterliegen. Die beiden Vertragspartner könnten sich jedoch auch für eine tiefergehende Öffnung entschließen. Deckt TiSA hinreichend das Thema ab, würde sich das stark auf den Abschnitt innerhalb des Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland auswirken. Da die Inhalte rechtlich bindend sein werden müssen sich die EU und Neuseeland und in ihrem gemeinsamen Abkommen daran orientieren.¹¹² Ein weiteres Abkommen welches im Moment verhandelt wird und bei dem sowohl Neuseeland als auch die EU beteiligt sind, ist das Environmental Goods Agreement (EGA). Das Abkommen zielt darauf ab, Tarife im Bereich der Umweltgüter zu beseitigen. Das Abkommen wird seit 2014 von siebzehn WTO Mitgliedstaaten verhandelt. Dieses Abkommen ist ein wichtiger Schritt, um den Einsatz von umweltfreundlichen Technologien zu erhöhen. Es wird erwartet, dass weltweit wirtschaftliche und ökologische Vorteile entstehen.¹¹³ Genauso wie bei TiSA sind bei dem EGA die verhandelten Inhalte rechtlich bindend.

Die Erfahrungen, die die EU und Neuseeland von vorherigen Freihandelsabkommen mitbringen, werden die Verhandlungen beeinflussen. Im Moment verhandelt die EU an fünfzehn anderen Freihandelsabkommen zusätzlich zu dem mit Neuseeland¹¹⁴ - und Neuseeland an fünf weiteren FHAs.¹¹⁵ Insgesamt haben beide Parteien deutlich mehr Freihandelsabkommen abgeschlossen und deshalb viel Erfahrung mit Verhandlungen. Nach Lee-Makiyama (2015) sollten die

¹¹¹ Vgl. Europäische Kommission (2017), S. 10.

¹¹² Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 9.

¹¹³ Vgl. Europäische Kommission (2016b), S. 2.

¹¹⁴ Vgl. Europäische Kommission (2017), S. 1ff.

¹¹⁵ Vgl. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/agreements-under-negotiation/>, abgerufen am 08.06.2017.

Verhandlungen zu dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland relativ unproblematisch sein, da die Partner schon viele Tarife abgebaut haben und sich in vielen Bereichen komplementieren.¹¹⁶

Die Akzeptanz von Freihandelsabkommen durch die Bevölkerung sollte ebenfalls nicht vernachlässigt werden. In den letzten Jahren und Monaten haben vor allem TTIP und CETA hohe Wellen geschlagen und eine enorme Gegenreaktion bei der europäischen Bevölkerung hervorgerufen. Diese Ablehnung könnte auch auf das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland umschlagen, wenn die Transparenz während den Verhandlungen nicht gegeben wird. Beide Parteien sollten darauf bedacht sein diese zu gewähren.

3.5 Inhalte, die in dem Freihandelsabkommen verhandelt werden

Die EU und Neuseeland sind daher mittlerweile auf dem Stand, dass die Verhandlungen aufgenommen werden könnten. Vor allem Neuseeland setzt einen hohen Wert darauf, ein umfassendes Freihandelsabkommen abzuschließen. In der Vergangenheit hat die neuseeländische Regierung die Verhandlungen zu fast abgeschlossenen Abkommen abgebrochen, wenn ein ausreichender Umfang nicht gewährt werden konnte.¹¹⁷ Deswegen sollte sich die EU bereits vor den Verhandlungen darüber im Klaren sein, in welchen Bereichen sie Kompromissbereit ist und in welchen nicht. Und auch darüber das eine zu geringe Kompromissbereitschaft das Ende der Verhandlungen bedeuten könnte. Noch haben die Verhandlungen zu dem Freihandelsabkommen nicht begonnen. Daher kann zum jetzigen Zeitpunkt nicht gesagt werden kann, über welche Inhalte verhandelt werden. Einige Bereiche werden aber mit Sicherheit Teil des Abkommen werden; zum Beispiel der Abbau von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen. Dies ist ein zentraler Bestandteil fast jedes

¹¹⁶ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 9.

¹¹⁷ Vgl. Sandrey (2015), S. 7.

Freihandelsabkommens, welche die beiden Parteien in den letzten Jahren geschlossen haben - hierbei haben vor allem die nicht-tarifären immer mehr an Bedeutung gewonnen. Beispielsweise in dem umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen der EU mit Kanada (CETA) sind der Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen ein Thema.¹¹⁸ Insbesondere im Bereich der nicht tarifären Barrieren könnten die beiden Vertragsparteien besondere Verpflichtungen vereinbaren, die den Abbau weiter voranbringen können, wie es beispielsweise in dem FHA der EU mit Südkorea festgelegt wurde.¹¹⁹ Im gleichen Maße könnten Bereiche oder einzelne Produkte von dem Abbau der Barrieren ausgeschlossen werden. Interessant wird dies im Bereich der Landwirtschaft. Neuseeland hat hier seine höchsten Exporte, jedoch ist dieser ein sensibler Bereich für die EU. Hier wird es zwei gegensätzliche Meinungen während den Verhandlungen geben. Folglich, wird eine Partei bei diesem Thema höchstwahrscheinlich einen Kompromiss eingehen müssen. Die Europäische Union und Neuseeland handeln beide in ihren Freihandelsabkommen nach der Ursprungsregel („rule of origin“), wie die Beispiele des FHA der EU mit Südkorea und das von Neuseeland und China zeigen.¹²⁰ Dies bedeutet, dass nur Erzeugnisse die Begünstigungen des FHA erhalten können, die ihren Ursprung in einem der beiden Länder der Vertragsparteien haben. Die Bedingungen, die europäische Erzeugnisse erfüllen müssen, um in Neuseeland die besonderen Behandlungen durch das FHA genießen zu können, sind folgende: Zum einen müssen sie ihren Ursprung in einem der Mitgliedstaaten der Europäischen Union haben (d.h. sie müssen dort vollständig hergestellt oder gewonnen worden sein), weiterhin müssen ihnen die „Ursprungserklärung“ beigelegt werden und letztlich müssen weitere wirtschaftliche, rechtliche und ökologische Anforderungen erfüllt sein.¹²¹

¹¹⁸ Vgl. Rat der Europäischen Union (2016), S. 20, Artikel 2.4.

¹¹⁹ Vgl. Europäische Kommission (2011), S. 3.

¹²⁰ Vgl. Europäische Kommission (2011), S.5 und FTA NZ-China (2008), S.13.

¹²¹ Vgl. Europäische Union (2011), S. 5f.

Auch andere Punkte, die in CETA aufgenommen wurden, könnten für das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland relevant sein. Beispielsweise beinhaltet das Abkommen in Artikel 2.3 eine Klausel, die besagt, dass alle ausländischen Produkte, genauso behandelt werden müssen wie einheimische.¹²² Ein anderer Punkt sind die Investitionen, also sowohl FDI als auch ODI. Da diese immer wichtiger werden, werden sie in modernen Freihandelsabkommen berücksichtigt. Im FHA von Neuseeland und China sind diese sogar in den Zielen bedacht worden.¹²³ Die EU berücksichtigt Investitionen ebenfalls in ihren FHAs. In dem bis jetzt umfassendsten Freihandelsabkommen der EU, welches mit Südkorea geschlossen wurde, werden für Investitionen die Barrieren soweit abgebaut, dass Unternehmen auf beiden Seiten einen Profit daraus generieren können.¹²⁴

Eine Handelsware, die vor allem in der Zukunft eine besondere und bedeutende Rolle spielen wird, ist Wasser. Deshalb gibt es in den meisten FHAs von heute Artikel, die den Handel mit Wasser betreffen; in CETA ist es in Artikel 1.9 aufgenommen worden. Hier haben die EU und Kanada sich dahingehend geeinigt, dass das Wasser - wie beispielsweise von Seen oder Flüssen - kein Produkt oder eine Ware darstellt und somit nicht Gegenstand dieses Abkommens ist.¹²⁵ Hierzu passt auch noch das Thema der nachhaltigen Entwicklung („Sustainable Development“), welches ein zentraler Bestandteil ist für das gesamte Handeln der Europäischen Union. Die Mitteilung der Kommission „Handel für Alle“ (COM (2015) 497 final), in welcher eine Vertiefung der Beziehungen mit Neuseeland als Priorität der Handelspolitik der EU aufgezählt wird, ist verbunden mit dem Sustainable Development Goal (SDG) 17 der Vereinten Nationen. Diese Ziele heißen „Umsetzungsmittel stärken und die globale Partnerschaft für nachhaltige Entwicklung wiederbeleben“ (englisch: Revitalize the global partnership for

¹²² Vgl. Rat der Europäischen Union (2016), S. 19, Artikel 2.3.

¹²³ Vgl. FTA NZ-China (2008), S. 6, Artikel 2, Nr.1 d.

¹²⁴ Vgl. Europäische Kommission (2011), S. 3.

¹²⁵ Vgl. Rat der Europäischen Union (2016), S. 17, Artikel 1.9, Nr.1.

sustainable development). Das Ziel 17 soll erreichen, dass der Handel unter den WTO-Rahmenbedingungen weiter anwächst. Da beide Parteien Mitglieder bei der WTO sind, sind sie dazu verpflichtet, zur Erreichung dieser Ziele beizutragen. Deshalb ist es wahrscheinlich, dass das SDG in irgendeiner Weise Einfluss in das Abkommen nehmen wird.¹²⁶

Neben den üblichen Bereichen, die ein Freihandelsabkommen abdeckt, wie beispielsweise den Abbau von Handelsbarrieren für Waren und die Anerkennung von Qualifikationen, ist es gut möglich, dass das FHA der EU und Neuseeland speziellere Bereiche umfassen könnte. Dadurch wird ein umfassendes Abkommen geschaffen, welches als Wegweiser für die zukünftigen Freihandelsabkommen der beiden Vertragspartner gelten könnte.

4. Die Interessen für den Abschluss des Freihandelsabkommen

4.1 Die Hauptinteressen der beiden Vertragsparteien bezüglich des Freihandelsabkommen

In den vorherigen Kapiteln wurden die bestehenden Regelungen und Verträge sowie das Handelsvolumen und die tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse analysiert. Herauskam, dass viele Initiativen unternommen wurden, um bestehende Barrieren abzubauen und dadurch den Handel zwischen Neuseeland und der EU zu vereinfachen. Die Frage, die sich nun hier stellt, ist, inwieweit ein Freihandelsabkommen zwischen den beiden Ländern überhaupt gebraucht wird und ob es relevant ist. Sind die Barrieren für einen freien Handel nicht jetzt schon niedrig genug, dass ein FHA unnötig wäre oder bedarf es noch weitere Abbaumaßnahmen? Das nachfolgende Kapitel beschäftigt sich mit den Gründen, Interessen und den

¹²⁶ Vgl. <http://www.un.org/sustainabledevelopment/globalpartnerships/>, abgerufen am 19.06.2017.

Argumenten, die für einen Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen der Europäischen Union und Neuseeland sprechen. Hierbei werden nicht nur ökonomische Gründe genannt, sondern auch politische und strategische.

Beide - die EU und Neuseeland - haben ein Interesse daran, dass das Handelsabkommen zu einem Abschluss kommt. Die Gründe dafür sind jedoch verschiedene. Während für Neuseeland die ökonomischen Interessen im Vordergrund stehen, sind für die Europäische Union die politischen und geopolitischen Interessen vorrangig. Neuseeland ist für die EU ein wenig bedeutender Handelspartner. Jedoch geht es bei diesem Handelsabkommen für die EU nicht einzig um eine verbesserte Handelsbeziehung zu Neuseeland, sondern durch dieses Abkommen will die EU vielmehr versuchen, eine neue Art von Handelsabkommen auf den Weg zu bringen. Diese dritte Generation von Freihandelsabkommen soll mindestens genauso stark sein wie das TPP-Abkommen und über bestehende Abkommen, wie zum Beispiel das FTA der EU mit Südkorea, hinausgehen.¹²⁷ Ein Freihandelsabkommen der dritten Generation beinhaltet im Gegensatz zu den FTAs der ersten und zweiten Generation Bereiche, in denen die EU normalerweise eine defensive Verhandlungsposition innehat. In der zweiten Generation von Freihandelsabkommen wurde vor allem der Bereich der Dienstleistungen abgedeckt. Diese sind in der neusten Generation wieder ein wichtiger Bestandteil. Dennoch gibt es einen weiteren Bereich, welcher zukünftig in die Abkommen hineingearbeitet werden sollte - und zwar die Qualifikation und Bewegung von Arbeitskräften zwischen den Handelspartnern. Für die EU ist es wichtig, ein Freihandelsabkommen der dritten Generation mit Neuseeland aushandeln zu können, um einen Maßstab setzen zu können für zukünftige Verhandlungen im asiatisch-pazifischen Raum. Weiterhin ist es von enormer Wichtigkeit gegenüber TPP und Handelsmächten wie

¹²⁷ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 15.

China wettbewerbsfähig bleiben zu können.¹²⁸ Um eine neue Generation dieser FHAs zu etablieren, stellt Neuseeland für die EU einen geeigneten Partner dar. Die Gründe hierfür sind unter anderem Neuseelands liberale Handelspolitik und die langjährige Erfahrung mit den Abschlüssen von Freihandelsabkommen. Lee-Makiyama (2015) argumentierte wie folgend: „Wenn solch ein Freihandelsabkommen nicht mit Neuseeland abgeschlossen werden kann, dann ist es überhaupt nicht machbar.“¹²⁹

Wie bereits erwähnt wurde, versucht die EU, durch das Freihandelsabkommen mit Neuseeland seine Position im asiatisch-pazifischen Raum zu verbessern bzw. zu stärken. Durch die starken Handelsbeziehungen von Neuseeland zu Australien und den südostasiatischen Staaten erhofft sich die Europäische Union dort selber stärkere Handelsbeziehungen knüpfen zu können. Neuseeland verfügt über Freihandelsabkommen mit China und den ASEAN Staaten (Association of Southeast Asian Nations), mit welchen die EU bis zum jetzigen Zeitpunkt keine Freihandelsabkommen hat abschließen können. Das FHA zwischen der EU und Neuseeland könnte demnach aus mikroökonomischer Sicht den europäischen Unternehmen helfen einen Eintritt in den südostasiatischen Raum zu erhalten und aus makroökonomischer Sicht eine überregionale Handelskooperation schaffen.¹³⁰

Obwohl die wirtschaftlichen Interessen der EU bei diesem Freihandelsabkommen nicht im Vordergrund stehen, möchte sie dennoch wirtschaftliche Vorteile für europäische Unternehmen erzeugen können. Besondere Chancen für europäische Unternehmen bestehen laut der Industrie- und Handelskammer (IHK) Bayern und der Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreichs (WKO)

¹²⁸ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 12f.

¹²⁹ Vgl. Lee-Makiyama (2015), S. 9.

¹³⁰ Vgl. Köllner, (2016), S. 6.

vor allem in Bereichen der Industriegüter wie Maschinen für den Nahrungsmittelbereich, Medizinische Ausrüstung und Fahrzeuge.¹³¹

Auf der anderen Seite hat Neuseeland starke wirtschaftliche Interessen am Handel mit der Europäischen Union. Vor allem durch die aktuellen Ereignisse wie der Ausstieg von Großbritannien aus der EU (Brexit) und die Wahl von Donald Trump zum Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika. Durch diese Ereignisse werden momentan wichtige Handelspartner Neuseelands möglicherweise in der Zukunft unattraktiver. Mit Großbritannien müsste nach dem Ausstieg aus der EU erstmal neue Handelsbedingungen ausgehandelt werden. Dies könnte sich über Jahre hinwegziehen und den Handel mit Großbritannien für viele Unternehmen zu unsicher machen. Diese werden folglich versuchen neue Märkte zu erschließen oder vorhandene Handelsbeziehungen stärker auszubauen. Hier stellt die EU eine herausragende Möglichkeit dar; insbesondere aufgrund des stabilen Absatzmarktes in den Mitgliedstaaten der EU. Zudem weist der europäische Markt eine einzigartige Vielfalt auf, aufgrund des Zusammenschlusses von 28 Staaten, die über unterschiedliche Handelsinteressen verfügen. Dadurch können alle Wirtschaftszweige bei einem Handel mit der EU profitieren.¹³² Nichtsdestotrotz gibt es Bedenken an dem Handel mit der EU. Aufgrund der vielen Probleme innerhalb der EU und vor allem der Eurozone ist es für Neuseeland wichtig die Vorteile einer Zusammenarbeit mit der Europäischen Union nicht nur auf die wirtschaftlichen und kommerziellen Interessen zu beschränken.¹³³ Deswegen sollten den politischen Interessen - und hierbei vor allem dem Erhalt der Standards im Bereich des Umweltschutzes - eine mindestens ebenso große Aufmerksamkeit geschenkt werden. Andere Bereiche wie soziale Aspekte und Ziele zur Erreichung von Gleichberechtigung sollten außerdem nicht außer Acht gelassen werden.¹³⁴

¹³¹ Vgl. IHK/ WKO (2011), S. 7.

¹³² Vgl. Business NZ/ Export NZ (2016), S. 1.

¹³³ Vgl. CTU (2016), S. 3.

¹³⁴ Vgl. PHA (2016), S. 3.

In einer Stellungnahme des New Zealand Europe Business Council (NZEBC) betonten diese, dass durch ein Freihandelsabkommen zwischen Neuseeland und der Europäischen Union beide Parteien erheblich profitieren könnten. Zwar unterscheiden sich die Märkte stark voneinander - vor allem aufgrund der Größe - dennoch könnte der finanzielle Erfolg dieses FHA sich auf beiden Seiten signifikant auswirken. Für beide Parteien gibt es die Chance, die Beteiligung an der Wertschöpfungskette des anderen zu stärken.¹³⁵ Doch auch für den Verbraucher kann sich durch das Freihandelsabkommen ein direkter Nutzen ergeben. Andere Abkommen haben schon gezeigt, dass durch den Abbau von Handelshemmnissen die Produktvielfalt auf den Märkten sich erhöhen kann und dies, aufgrund des erhöhten Wettbewerbs, zu fallenden Preisen führen kann. Andere mögliche Effekte können sein: die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen, die Senkung der Herstellungs- und Vertriebskosten und einen Anstieg der Kaufkraft.¹³⁶

Die Betrachtung der Hauptinteressen der EU und Neuseeland zeigte, dass diese sich stark voneinander unterscheiden. Für Neuseeland sind die wirtschaftlichen Vorteile, die durch das Freihandelsabkommen entstehen können vorrangig und für die EU eher die politischen und geopolitischen. Jedoch wollen beide Parteien in diesem Freihandelsabkommen sowohl die wirtschaftlichen als auch die politischen Beziehungen zueinander verbessern und stärken. In dem folgenden Kapitel werden die einzelnen Interessen an den verschiedenen Handelswaren der EU weitergehend analysiert. Hierbei werden die Unterschiede und Gemeinsamkeiten miteinander verglichen und geschaut, in welchen Bereichen während den Verhandlungen Konfliktpotenzial besteht, da die EU bspw. bei den Hauptexportwaren von Neuseeland starke Handelshemmnisse hat und diese vehement von Lobbygruppen geschützt werden.

¹³⁵ Vgl. NZEBC (2015), S. 4.

¹³⁶ Vgl. Atlantik-Brücke Argumente (2016), S. 18.

4.2 Die Milchindustrie als Beispiel für die unterschiedlichen Interessen der EU und Neuseeland

Nachdem die Hauptinteressen der beiden Vertragsparteien analysiert und aufgezeigt wurden, wird jetzt geschaut, inwieweit die Interessen in den Haupthandelswaren sich unterscheiden. Dies wird an dem Sektor Milch und der Milcherzeugnisse vorgenommen. In diesem Bereich hat die EU ihren sensibelsten Sektor und versucht diesen vehement zu schützen. Neuseeland hingegen ist neben den Vereinigten Staaten von Amerika einer der drei größten Märkte für Milch und damit ein großer internationaler Akteur auf diesem Gebiet. Über 90% der Milchproduktion wird exportiert. Das Jahr 2017 wird nach den ersten Prognosen ein überdurchschnittlich erfolgreiches Jahr für die neuseeländische Milchindustrie mit 3,2% Steigerung zum Vorjahr aufgrund der guten Bedingungen im ersten Quartal des Jahres.¹³⁷ Im Zeitraum von 2011 – 2015 ist die Milchproduktion über 22 Prozent gestiegen, wohingegen in der EU die Steigerung nur bei knapp sieben Prozent lag.¹³⁸ Dies verdeutlicht, dass es in diesem Bereich unterschiedliche Interessen der beiden Seiten gibt. Während es für Neuseeland eine Schüsselpriorität ist, nimmt die EU in diesem Bereich eine eher beschützende bzw. passive Rolle ein. In dem Freihandelsabkommend der EU und Neuseeland muss ein Kompromiss zwischen dem Protektionismus und dem Freihandel gefunden werden, damit beide Parteien zufrieden sind und - viel wichtiger - auch ihre Unternehmen und Verbände mit dem Abkommen einverstanden sein werden.

In dem Sektor der Milch und Milcherzeugnisse stehen sich mit der Europäischen Union und Neuseeland zwei große Erzeuger gegenüber. Die EU ist der größte Milcherzeuger der Welt in den Jahren 2013 – 2015, womit Neuseeland der wichtigste Wettbewerber im internationalen Handel darstellt. Mit mehr als 17 Millionen Tonnen exportiert Neuseeland mehr Milch als die Europäische Union (16 Mio. Tonnen). Dies bedeutet, dass

¹³⁷ Vgl. USDA (2017), S. 2f.

¹³⁸ Vgl. EDA (2016), S. 2.

Neuseeland den Großteil ihrer Milcherzeugnisse ausführt (88%).¹³⁹ In Abbildung 3 kann eine Auflistung der größten Molkereien der Welt betrachtet werden. Die Abbildung veranschaulicht, dass Neuseeland mit Fonterra die zweitgrößte Molkerei der Welt besitzt, welches mit 95% der neuseeländischen Milchproduktion beinahe ein Monopol besitzt. Dagegen besitzt die EU mit Groupe Lactalis aus Frankreich, Aria Foods, Royal FrieslandCampina und DMK (Deutsches Milchkontor) vier große Firmen unter den Top Zehn der Welt.¹⁴⁰ Beachtet werden sollte ebenfalls, dass sich die EU und Neuseeland hinsichtlich ihrer Größe und Wirtschaftskraft stark unterscheiden. In absoluten Zahlen besitzt die EU mehr Milchkühe (23,6 Mio. gegenüber knapp 5 Mio.) und eine höhere Anzahl an Arbeitsplätzen sind direkt an der Milchproduktion beteiligt. Werden diese Zahlen relativ betrachtet, wird deutlich, dass Neuseeland einen großen Vorsprung gegenüber der EU hat. Wenn die Einwohnerzahlen den Milchkühen gegenübergestellt werden, ergibt eine höhere Anzahl von Kühen als Einwohner in Neuseeland. Dagegen gibt es in der EU ungefähr zwanzig Mal so viele Einwohner wie Milchkühe.¹⁴¹ Deutlich macht dies allerdings, dass hier zwei wichtige Milchexporteure aufeinandertreffen, welche beide Interesse daran haben, ihre Märkte auszubauen und im Falle der EU zu beschützen, was zu einem Konflikt führen könnte. Außerdem besteht die Gefahr, dass der neuseeländische Milchmarkt durch die geringe Einwohnerzahl ausreichend durch die eigenen Produkte gesättigt ist und durch das Freihandelsabkommen für europäische Unternehmen kein Mehrwert entstehen könnte.¹⁴²

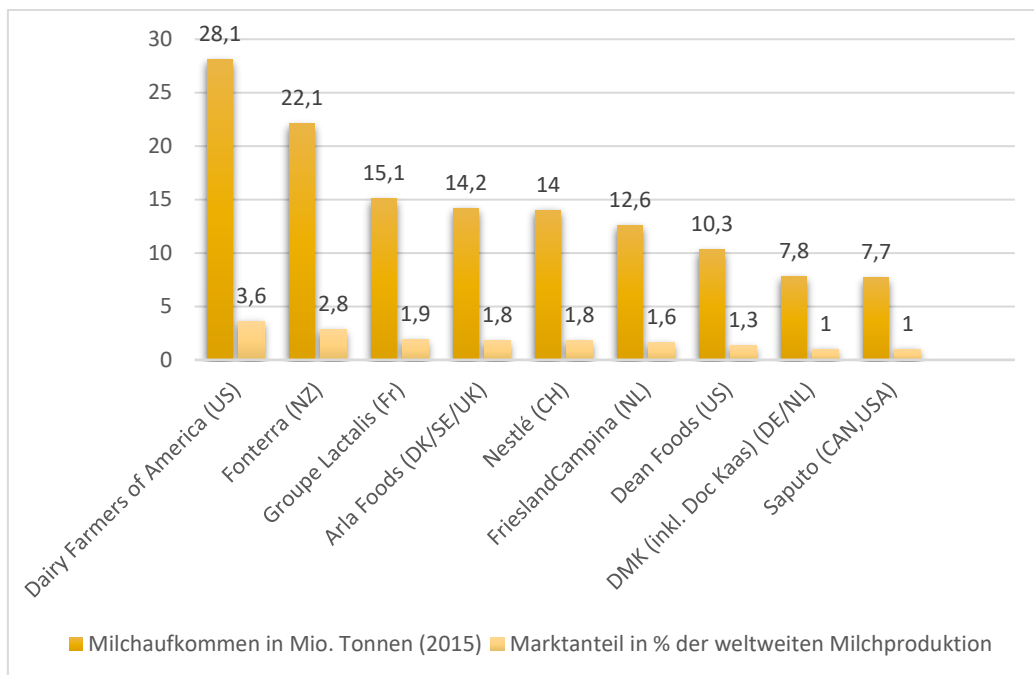
¹³⁹ Vgl. EDA (2016), S. 2.

¹⁴⁰ Vgl. MIV (2016), S. 1.

¹⁴¹ Vgl. EDA (2016), S. 2.

¹⁴² Siehe Anhang 7 (Stellungnahme der Vereinigung österreichischer Milchverarbeiter vom 12.06.2017).

Abbildung 3: Top 10 Molkerei der Welt (2015).



Quelle: Eigene Darstellung mit Daten von MIV (2016).

Während Fonterra das Freihandelsabkommen offen unterstützt und es als Chance sieht, noch mehr als bisher in Europa zu agieren, sehen europäische Bauernverbände dieses eher kritischer. Der Deutsche Bauernverband (DBV) stellt sich gegen das Freihandelsabkommen mit Neuseeland. Er sieht den europäischen Milchmarkt aufgrund des zusätzlichen Wettbewerbsdrucks durch neuseeländische Firmen wie Fonterra in Gefahr. Schon heute würde diese den Weltmarktpreis für Milch und Milcherzeugnisse signifikant beeinflussen.¹⁴³ Der DBV erklärt weiterhin, dass es keine nennenswerten Vorteile für das Freihandelsabkommen geben würde, die die Nachteile aufheben könnten. Als größte Nachteile sehen sie, wie auch der österreichische Verband der Milchverarbeiter (VÖM), die geringe Bevölkerung Neuseelands, die somit keinen nennenswerten Markt für deutsche bzw. europäische Produkte darstellt. Auch, dass die europäischen Produktionsstandards in vielen Bereichen um ein deutliches höher sind als in Neuseeland, stellt einen Nachteil für

¹⁴³ Vgl. Elite (23.10.2015).

europäische Milchbauern dar. Diese könnten in Gefahr geraten, wenn die EU die Handelsbarrieren gegenüber Neuseeland fallen lassen würde.¹⁴⁴ Der VÖM geht einen Schritt weiter und stellt die Behauptung auf, dass durch das FHA die europäischen Unternehmen überhaupt keine Exportsteigerungen nach Neuseeland erwarten könnten, da der neuseeländische Markt schon durch die inländischen Produkte ausreichend gesättigt sei. In Neuseeland können die Molkereibetriebe zudem um ein erhebliches effizienter betrieben werden als in den meisten europäischen Ländern. Ein durchschnittlicher Milchbauer in Neuseeland hat ungefähr 420 Kühe, während es beispielsweise in Österreich nur 18 Milchkühe sind (im EU Durchschnitt 36 Kühe).¹⁴⁵ Allerdings gibt es Länder in der EU, die von dem Handel mit Milchprodukten nach Neuseeland profitieren, wie beispielsweise Italien. Obwohl diese das Freihandelsabkommen auch kritisch für den gesamten europäischen Markt sehen, sieht der italienische Milchverband (Assolatte) keine Probleme für ihren eigenen Markt, da sie beispielsweise im Bereich Käse einen Handelsüberschuss erwirtschaften. In den letzten fünf Jahren sind die Käseexporte Italiens nach Neuseeland signifikant angestiegen. Jedoch machte dies im Jahr 2016 nur 0,1% der weltweiten Exporte mit Käse aus.¹⁴⁶

Das neuseeländische Unternehmen Fonterra auf der anderen Seite sieht mehr die Vorteile, die durch das Freihandelsabkommen entstehen könnten. Heute schon arbeitet Fonterra mit vielen europäischen Molkereien zusammen - beispielsweise darunter die schon erwähnte, unter den Top 10 Molkereien der Welt rangierende, Royal Friesland Campina aus den Niederlanden. Fonterra sieht durch das FHA die Möglichkeit, eine größere Produktvielfalt anbieten zu können, was wiederum zu einem Produktionsanstieg führen würde. Dies könnte eine direkte Auswirkung auf

¹⁴⁴ Vgl. Elite (23.10.2015).

¹⁴⁵ Siehe Anhang 7 (Stellungnahme der Vereinigung österreichischer Milchverarbeiter vom 12.06.2017).

¹⁴⁶ Siehe Anhang 8: (Stellungnahme des italienischen Milchverbandes (Assolatte) vom 13.06.2017).

den Arbeitsmarkt sowohl in Neuseeland als auch in Europa haben. Durch die Multi-Hub-Strategie von Fonterra würden zusätzlich die Markteintrittsbarrieren für europäische Unternehmen, die mit Fonterra kooperieren, in den asiatisch-pazifischen Markt vereinfacht werden.¹⁴⁷ Dies würde sich wiederum mit den Hauptinteressen der EU überschneiden. Auch die European Dairy Association (EDA) stimmt darüber mit ein, dass die EU einen Handel mit China und den südostasiatischen Ländern vorantreiben sollte. Sie sieht hier ein größeres Potenzial als bei einem Handel mit Neuseeland. Dies zeigt auch das FHA, das Neuseeland mit China abgeschlossen hat. Seit der Implementierung sind zum Beispiel die Butterimporte Neuseelands nach China um 500% gestiegen. Weiterhin warnt EDA davor, dem neuseeländischen Milchsektor besseren Zugang zum europäischen Markt zu gewähren. Hierdurch könnten sich fatale Folgen für den europäischen Milchsektor ergeben.¹⁴⁸ Laut dem Milchindustrie-Verband (MIV) kann kein Bauer ein Interesse an einem Freihandelsabkommen mit Neuseeland haben. Dennoch haben viele große Unternehmen, wie beispielsweise BayWa, eigene Interessen daran, da diese in Neuseeland in Farmen und Verarbeitung investieren und diese Zusammenarbeit gerne ausbauen würden.¹⁴⁹ Eine Studie des Thünen Institutes zeigt wiederum, dass der Rückgang der Milchproduktion in der EU unter drei Prozent liegen wird. Dafür müsste gleichzeitig in Neuseeland eine Produktionsausdehnung von mindestens dreißig Prozent stattfinden. Es ist nicht zu erwarten, dass es eine höhere Milchproduktionsausdehnung geben wird, da durch immer strenger werdende Umweltauflagen die Ausdehnung in Neuseeland verteuert wird und damit die Attraktivität eines Handels mit der EU sinken dürfte (Die Studie des Thünen Institutes basiert auf der Thünen-Baseline „Agrarökonomische Projektionen für Deutschland“

¹⁴⁷ Vgl. Fonterra (2016), S. 2.

¹⁴⁸ Vgl. EDA (2016), S. 4.

¹⁴⁹ Siehe Anhang 9: (Stellungnahme des Milchindustrie Verband vom 26.04.2017).

durchgeführt wurde diese mit dem Handelsmodell MAGNET und ist von dem BMEL in Auftrag gegeben worden).¹⁵⁰

Gezeigt werden konnte, dass der Milchsektor ein problematischer Verhandlungspunkt zwischen der EU und Neuseeland werden kann. Die unterschiedlichen Interessen in diesem Bereich machen es schwierig, sich auf eine gemeinsame Linie festzulegen. Vor allem in der EU gibt es starke Interessenverbände, die sich gegen das Freihandelsabkommen mit Neuseeland stellen. Die europäischen Verbände sind im Allgemeinen *für* den Freihandel, allerdings nur mit Ländern, in denen noch keine Marktsättigung erreicht wurde und ein Abkommen sich deshalb positiv auf die europäische Milchwirtschaft auswirken würde. Beispielsweise werden das FHA der EU mit Japan oder auch TTIP-Abkommen durch die Milchindustrie unterstützt.¹⁵¹ Die neuseeländischen Verbände sind dagegen einstimmig für das Abkommen mit der EU und sehen wenige Risiken in dieses. Dies ist nicht verwunderlich, da Neuseeland ihre Milch und Milcherzeugnisse kostengünstiger anbieten kann als die europäische Konkurrenz und den Produzenten mit dem europäischen Markt große Absatzmöglichkeiten gegeben werden.

4.3 Aktivitäten von neuseeländischen Firmen in Europa beziehungsweise europäischen Firmen in Neuseeland

Zwischen Neuseeland und der EU besteht nicht nur aufgrund verschiedener Abkommen eine starke Kooperation - auch die Unternehmen aus der EU bzw. Neuseeland verfügen über eine hohe Kooperationsbereitschaft. Wie im vorherigen Kapitel aufgeführt wurde, arbeitet der neuseeländische Molkereikonzern Fonterra mit europäischen Unternehmen auf allen

¹⁵⁰ Siehe Anhang 10: (Stellungnahme des Thünen Institutes vom 04.05.2017).

¹⁵¹ Vgl.

http://www.fooddrinkireland.ie/Sectors/FDII/FDII.nsf/vPages/Dairy~Trade_and_Economic_s~trade-deals-important-to-facilitate-dairy-export-growth?OpenDocument, abgerufen am 20.06.2017.

Produktionsebenen zusammen. Neben Fonterra exportieren zahlreiche weitere neuseeländische Unternehmen in den europäischen Markt. Das neuseeländische Unternehmen „Enzafruit“ agiert in vielen europäischen Ländern und sponserte im Jahr 2016 das Forum „Freshfel Europe“ in Brüssel, bei dem Teilnehmer aus allen Bereichen der Belieferungskette für Obst und Gemüse in Europa teilnahmen.¹⁵² Daran wird erkennbar, dass der europäische Markt für neuseeländische Unternehmen von hoher Bedeutung, so dass sie Foren sponsern, um den Markt zu stärken bzw. weiter zu entwickeln. Nicht nur im landwirtschaftlichen Sektor sind neuseeländische Unternehmen in der EU tätig - beispielsweise agiert der Konzern „The New Zealand Pump Company“ in Europa durch eine eigene Tochterfirma mit Sitz in Großbritannien. Die Besonderheit hierbei besteht darin, dass das Unternehmen ihre Produkte zum Teil in Europa produziert und nur die Hauptbestandteile aus Neuseeland kommen. Das Unternehmen nimmt zudem rege an Messen und Foren in ganz Europa teil, wie beispielsweise an der EuroTrier 2016 in Hannover oder der Vaper Expo 2017 in Birmingham.¹⁵³ Diese Beispiele zeigen, dass neuseeländische Unternehmen einen regen Anteil an der europäischen Wirtschaft haben und ein Interesse daran haben, diese weiter nach vorne zu bringen. Dies ist nicht nur von Vorteil für den europäischen Markt, sondern natürlich auch gleichzeitig für den neuseeländischen.

Natürlich sind von europäischer Seite viele der international agierenden Unternehmen in Neuseeland vertreten. Hauptpartner der deutschen Außenhandelskammer in Neuseeland sind beispielsweise Stihl, BMW, die Deutsche Bahn und Hesketh Henry.¹⁵⁴ Letzteres ist eine Anwaltskanzlei mit einem Sitz in Auckland, welches sich auf Vertragsverhandlungen zwischen neuseeländischen Unternehmen und Unternehmen aus dem

¹⁵² Vgl. <http://www.enzafruit.be/de/news/enzafruit-new-zealand-continent-sponsorte-die-freshfel-europe/>, abgerufen am 22.06.2017.

¹⁵³ Vgl. <http://www.eziactionpumps.co.uk/blog>, abgerufen am 26.06.2017.

¹⁵⁴ Vgl. <http://neuseeland.ahk.de/>, abgerufen am 26.06.2017.

deutschsprachigen Raum in Europa spezialisiert hat.¹⁵⁵ Des Weiteren sind Unternehmen aus den meisten Mitgliedstaaten der Europäischen Union in Neuseeland aktiv - beispielsweise französische Firmen, wie L'Oréal, Renault und Electirix oder die skandinavischen Firmen Volvo und Sandvik haben ein starkes Interesse am neuseeländischen Markt.¹⁵⁶ Genauso wie in Europa gibt es in Neuseeland Messen, bei denen die Unternehmen Kontakte knüpfen können. Die wichtigsten hierbei sind BuildNZ, Foodtech und EMEX. Bei diesen Messen besteht außerdem die Chance für europäische Unternehmen sich weiter zu vernetzen und ihre bisherigen Kontakte in Neuseeland zu stärken.¹⁵⁷

Trotz bereits großer Aktivität der Unternehmen auf beiden Seiten, sind einige große Unternehmen der EU nicht in Neuseeland vertreten. Beispielsweise die internationale Einzelhandelskette Lidl oder der Möbelgigant Ikea.¹⁵⁸ Jedoch gibt es ein reges Interesse an den Märkten des jeweils anderen. Viele Unternehmen sind aktiv am Wirtschaftsgeschehen beteiligt und versuchen -beispielsweise durch Auftritte auf Messen oder als Sponsoren auf sich aufmerksam zu machen und neue Kontakte zu knüpfen. Dies zeigt, dass Unternehmen von beiden Parteien den Markt schätzen und weiter in ihn investieren wollen. Dies ist der Fall, trotz der entstehenden Herausforderungen durch die Entfernung, die Europa und Neuseeland trennt und die daraus resultierende Zeitverschiebung von bis zu zwölf Stunden je nach Jahreszeit. Durch das Freihandelsabkommen könnten weitere Unternehmen diese Hürden überwinden und die Aktivitäten auf beiden Märkten erhöhen.

¹⁵⁵ Vgl. <http://www.heskethhenry.co.nz/International/Our+German+Desk+-+Your+GATEWAY+to+EUROPE.html>, abgerufen am 26.06.2017.

¹⁵⁶ Vgl. <http://www.fnzcci.org.nz/>, und <http://www.nzsba.nz/New-Zealand-Scandinavia-Business-Association> abgerufen am 27.06.2017.

¹⁵⁷ Vgl. Kemper (2015).

¹⁵⁸ Vgl. Kemper (2015).

5. Auswirkungen eines Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland

5.1 Auswirkungen auf die wirtschaftliche und politische Beziehung der beiden Parteien

Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland musste viele Schritte und rechtliche Hürden nehmen, um zum heutigen Stand zu gelangen. Und das obwohl die Verhandlungen offiziell noch nicht begonnen haben. Diese stellen eigentlich die größten Herausforderungen des gesamten Prozesses dar. Trotz eines erfolgreichen Abschlusses der Verhandlungen, können positive Auswirkungen des Freihandelsabkommen, wie bspw. der Stärkung der europäischen und neuseeländischen Wirtschaft und die Vertiefung der politischen Beziehungen, nicht im Vorherein versichert werden. Mit den möglichen Auswirkungen auf die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen beschäftigt sich dieses Kapitel. Im Folgenden werden weitere Auswirkungen des FHAs auf die Umwelt und den Klimawandel beleuchtet.

Ein Freihandelsabkommen soll die Barrieren auf den Seiten der Partner soweit wie möglich abbauen und damit den Handel zwischen diesen beiden stärken. Wie schon im vorherigen Kapitel aufgezeigt wurde, ist die Steigerung des Handels mit Neuseeland nicht das Hauptaugenmerk der EU. Jedoch soll durch das Freihandelsabkommen keine Verschlechterung der Handelsbedingungen oder einen Rückgang ihrer Exporte nach Neuseeland erreicht werden. Das bestmögliche Resultat, welches durch das Freihandelsabkommen erzielt werden könnte, wäre eine Steigerung der Exporte auf beiden Seiten. Dies würde zu einer Erhöhung der Faktoren Kapital und Arbeit führen und dies über alle Sektoren hinweg, welche von dem FHA betroffen sind.¹⁵⁹ Die Erreichung dieses positivsten Szenarios ist unwahrscheinlich, denn wie immer, wird es auch bei diesem Abkommen Verlierer und Gewinner geben. Beide Parteien werden Kompromisse

¹⁵⁹ Vgl. Levy (1994), S. 6f.

eingehen müssen, um die negativen Konsequenzen so gering wie möglich halten zu können. Für TTIP werden beispielsweise für beide Volkswirtschaften starke Erhöhungen des Bruttoinlandsproduktes erwartet, einen Anstieg des Handelsvolumens der EU in den nächsten Jahren um 100 Millionen Euro und eine Schaffung von ungefähr 14 000 Arbeitsplätze.¹⁶⁰ Jedoch kann von TTIP nicht auf das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland geschlossen werden, da sich die Märkte von Grund auf unterscheiden. Die wirtschaftlichen Auswirkungen auf den europäischen Markt werden durch die Anwendung des FHAs mit Neuseeland deutlich geringer ausfallen wie es bei TTIP der Fall sein wird. Einige Studien des frühen 21. Jahrhundert belegen, dass durch Freihandelsabkommen der Handelsstrom sogar vervierfacht werden kann.¹⁶¹ Diese Vervierfachung wird aber in den meisten Fällen nicht gleichermaßen auf die beiden Handelspartner aufgeteilt. Dies könnte bedeuten, dass sich die Handelsströme Neuseelands in Richtung der EU verdreifachen und die der EU aber nur verdoppeln oder um ein noch geringeres Ausmaß erhöhen. Im Falle des FHAs zwischen der EU und Mexiko haben sich die Handelsströme seit der Anwendung des FHAs von 2005 bis 2015 verdoppelt.¹⁶²

Welche Auswirkungen tatsächlich durch das Freihandelsabkommen auf die beiden Partner wirken, kann erst nach Abschluss und Implementierung des Abkommens vollständig erkannt werden. Im Folgenden werden nun hypothetische Szenarien beschrieben, welche die möglichen Auswirkungen des Freihandelsabkommen untersuchen. In dem ersten Szenario wird davon ausgegangen, dass die EU ihre Position als Handelsmacht gegenüber Neuseeland nutzt, um ihre Interessen durchzusetzen und ihren eigenen Markt zu schützen. Dies kann beispielsweise durch eine geringe Kompromissbereitschaft von seitens der EU erreicht werden. Die

¹⁶⁰ Vgl. Atlantik-Brücke Argumente (2016), S. 17f.

¹⁶¹ Vgl. Urata/ Okaba (2007), S. 6.

¹⁶² Vgl. https://ec.europa.eu/germany/news/eu-und-mexiko-dr%C3%BCcken-aufs-tempo-bei-ihren-handelsgespr%C3%A4chen_de, abgerufen am 07.07.2017.

Auswirkungen dieses Szenarios wären in diesem Fall, dass sich vor allem die landwirtschaftlichen Exporte Neuseelands nicht so stark erhöhen würden wie es von ihnen gewünscht wird. Dagegen würde die EU auf die Forderungen ihrer Milchverbände eingehen und diese Märkte vor einem Abbau der Handelsbarrieren beschützen. Die Auswirkungen auf die politische Beziehung der beiden Parteien wären in diesem Szenario eher negativ anzusehen, da eine Partei sich aufgrund ihrer Stärke und ihres Einflusses nimmt, was sie braucht, ohne auf die Interessen der anderen Partei einzugehen. Gegen dieses Szenario spricht die Tatsache, dass die EU Neuseeland als Partner in vielen wichtigen, weltweit relevanten Fragen, wie beispielsweise in Bereichen wie dem Klimawandel oder Menschenrechte, als Unterstützer braucht. Auch würde Neuseeland, falls die EU ihre Verhandlungsmacht missbrauchen würde, eher die Verhandlungen abbrechen als ein Abkommen zu unterzeichnen, welches ihnen keine wirtschaftlichen Vorteile generieren wird. Es ist also unwahrscheinlich, dass Szenario eins eintreffen wird.

Das zweite Szenario geht davon aus, dass die EU ihre starke Verhandlungsmacht nicht ausnutzt, sondern dass sie kompromissbereit ist, um einen Abschluss der Verhandlungen zu gewährleisten und Neuseeland als gleichgesinnten Partner zu behalten. Jedoch sieht sich die EU weiterhin als stärkste Handlungsmacht und versucht ihre Märkte zu beschützen; hierbei vor allem den primären Sektor. In diesem Szenario ist zu erwarten, dass der Warenstrom zwischen der Europäischen Union und Neuseeland zunehmen wird. Fraglich ist nur, wie die EU im Bereich der landwirtschaftlichen Waren vorgehen wird. Dieser Bereich ist - wie schon in den vorherigen Kapiteln ausführlich behandelt wurde - einer der problematischsten Bereiche des Freihandelsabkommens. Nach diesem Szenario müssten die Handelsbarrieren -tarifäre und nicht-tarifäre - bis zu einem gewissen Grad abgebaut werden - auf beiden Seiten. Jedoch wird die EU nicht alle ihre Zölle gegenüber Neuseeland fallen lassen, da sie ihre bessere Verhandlungsposition nutzen wird, um ihren Protektionismus gegenüber ihren Märkten weiter bestehen zu lassen. Neuseeland dagegen

wird ihre Barrieren, die bereits sehr niedrig sind, auf ein Minimum reduzieren. Die EU wird dafür in anderen Bereichen Neuseeland entgegenkommen. Möglich in diesem Szenario ist auch, dass die EU zwar die tarifären Handelshemmnisse abbaut, jedoch weiterhin nicht-tarifäre Handelshemmnisse bestehen lässt – wie es beispielsweise bei TTIP der Fall ist, wobei die EU Bereiche wie Hormonfleischimporte aus den USA ausschließt.¹⁶³ Dieses Szenario ist deutlich wahrscheinlicher als das vorhergegangene, da hier Neuseeland durch den Abbau der tarifären Handelshemmnisse Vorteile für ihre Wirtschaft generieren könnte. Entscheidend ist aber dennoch, in welchen Bereichen die Barrieren abgebaut werden und wo sie bestehen bleiben.

Das letzte Szenario beschreibt die Tatsache, dass die EU Neuseeland als Partner auf gleicher Ebene gegenübertritt und alle Barrieren - sowohl die tarifären, sowie die nicht- tarifären, vollständig abbaut. Für die EU ist es wichtig, ihre Wettbewerbsfähigkeit auch in die Zukunft mit hineinzutragen und dies wird aufgrund der fortschreitenden Globalisierung der Welt nicht alleine gewährleistet werden können. Für die EU, genauso wie für alle anderen entwickelten Länder ist es somit wichtig, mit seinen gleichgesinnten Partnern die Handelsbeziehungen auf einem so hohen Level wie möglich zu halten. Dies würden die EU und Neuseeland in diesem Szenario tun. Dabei geht es nicht nur darum, die Warenströme zu erhöhen, sondern gemeinsame Standards zu vereinen - die Anerkennung von Standards in Bereichen wie Arbeitnehmerschutz und Verbraucherschutz. Eine völlige Angleichung der Standards kann jedoch nur in Bereichen geschehen, in denen heute schon ähnliche Schutzniveaus bestehen.¹⁶⁴ Die Auswirkungen dieses Szenarios wären eine deutliche Zunahme von landwirtschaftlichen Exporten Neuseelands in die EU, da hier zurzeit die höchsten Zölle bestehen. Durch deren Wegfall können die neuseeländischen Waren zu einem geringeren Preis angeboten werden.

¹⁶³Vgl. Pelikan/ Banse (2014), S. 14.

¹⁶⁴Vgl. Atlantik-Brücke Argumente (2016), S. 23ff.

Dem europäischen Verbraucher wird dadurch eine größere Produktvielfalt zu niedrigeren Preisen ermöglicht. Für den europäischen Milchmarkt könnte dementsprechend mit einem Produktionsrückgang als mögliche Konsequenz zu rechnen sein. Wie in Kapitel 4 erwähnt, wird dieser Rückgang jedoch bei höchstens drei Prozent liegen.¹⁶⁵ Für die EU wird es durch dieses Szenario positive Auswirkungen auf die politischen Beziehungen geben. Durch das Abkommen erhofft sich die EU einen größeren Einfluss im asiatisch-pazifischen Raum. Dies könnte durch dieses Szenario geschehen. Beide Parteien können sich durch eine gleichgestellte Verhandlungsposition demnach die gewünschten Vorteile generieren.

Tabelle 4: Szenarien über die Auswirkungen des Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland.

	Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3
<i>Europäische Union</i>	Nutzung der starken Verhandlungspositionen	Kompromissbereitschaft, aber weiterhin Nutzung der stärkeren Verhandlungsposition	Starke Kompromissbereitschaft; Auf Konsens aus
<i>Neuseeland</i>	Passive bzw. schwache Verhandlungsposition	Mittel starke Verhandlungsposition	Gleich starke Verhandlungsposition wie EU
<i>Politische Auswirkung</i>	Negative Auswirkungen	Politische Beziehung bleibt auf ihrem hohen Level bestehen	Positive Auswirkungen
<i>Wirtschaftliche Auswirkung</i>	Protektionismus auf Seiten der EU, keine deutliche Erhöhung des Handelsstroms	Handelsströme werden in den Bereichen zunehmen, in denen	Handelsströme nehmen zu aufgrund des Abbaus der

¹⁶⁵ Siehe Anhang 10: (Stellungnahme des Thünen Institutes vom 04.05.2017).

<i>Fazit</i>		die EU ihre Barrieren senkt	meisten Handelsbarrieren
	Eher unwahrscheinliches Szenario	Wahrscheinliches Szenario	Sehr wahrscheinliches Szenario

Quelle: Eigene Darstellung (2017).

Welches - und ob überhaupt - eines dieser Szenarien eintreten wird, kann zu diesem Zeitpunkt noch nicht gesagt werden. Es kommt hierbei vor allem darauf an, inwieweit die EU ihre starke Verhandlungsposition nutzen wird. Zu erwarten ist jedoch, dass die meisten Handelsbarrieren abgebaut werden, da heute nur noch geringe Zölle und Barrieren vorhanden sind. Die erwarteten wirtschaftlichen Auswirkungen für Neuseeland sind daher als positiv zu beurteilen. Für die EU bleibt dies abzuwarten. Es ist jedoch fraglich, dass die EU sich auf ein Abkommen einlässt, welches ihrer Wirtschaft schaden könnte. Negative Auswirkungen sind nicht immer vorherzusagen, was das Beispiel NAFTA zeigt. Seit dieses Abkommen in Kraft getreten ist, konnte ein daraus resultierender Arbeitsplatzabbau in den Vereinigten Staaten von Amerika verzeichnet werden. Zustande kam dies durch die Verlagerung von Produktionsstätten nach Mexiko.¹⁶⁶ Für das FNA EU-NZ ist dies als sehr unwahrscheinlich einzustufen, aufgrund der weiten Entfernung zueinander. Mit weitaus negativeren Auswirkungen als auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt wurde der mexikanischen getroffen. Der landwirtschaftliche Sektor konnte nicht mehr gegen die billigen und hochsubventionierten Produkte aus den USA bestehen.¹⁶⁷ Vor dieser oder ähnlichen Auswirkungen auf die europäische Landwirtschaft warnen - wie in Kapitel 4 gezeigt - viele europäische Landwirtschaftsverbände, da in Neuseeland effizienter und damit auch kostengünstiger produziert werden kann.

¹⁶⁶ Vgl. Deutscher Bundestag (2016), S. 5.

¹⁶⁷ Vgl. Deutscher Bundestag (2016), S. 6.

5.2 Auswirkungen auf die Umwelt und den Klimawandel

Nachdem nun in den vorherigen Kapiteln die Auswirkung eines Freihandelsabkommens der EU und Neuseeland auf verschiedene Akteure und Faktoren untersucht und analysiert wurde, beschäftigt sich dieses Kapitel mit der Auswirkung eines solchen FTAs auf die Umwelt und den Klimawandel. In den letzten Jahrzehnten hat sich der weltweite Handel gegenüber Mitte des letzten Jahrhunderts über das 32-fache gesteigert. Ebenso lässt sich ein starker Anstieg des Verhältnisses von dem Handel mit Gütern zu dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) verzeichnen. Dieses ist innerhalb eines halben Jahrhunderts um mehr als die Hälfte gewachsen.¹⁶⁸ Ebenfalls sollte der starke Anstieg an Ländern, die an dem Welthandel teilnehmen, genannt werden. Diese haben in hohem Maße zum starken Anstieg der internationalen Handelstätigkeiten beigetragen.¹⁶⁹ In dem gleichen Zeitraum, in dem ein Wachstum im Welthandel und die Zunahme an Handelspartnern auftrat, konnte ein drastischer Anstieg an Kohlenstoffdioxidwerten (CO₂) beobachtet werden.¹⁷⁰ Auf den ersten Blick sieht dies nach einer positiven Korrelation der beiden Faktoren aus. Jedoch kann nicht ohne genauere Betrachtung auf einen positiven Zusammenhang zwischen dem Anstieg von Handel und CO₂ geschlossen werden. Es könnte auch den gegenteiligen Effekt bewirken - und zwar könnte ein Anstieg des weltweiten Handelsvolumens eine Reduzierung von CO₂ Werten bewirken. Die Frage in welcher Weise die beiden Faktoren sich beeinflussen, wird in den letzten Jahrzehnten häufig gestellt. Verstärkt wurde diese Diskussion durch die Zunahme der Freihandelsabkommen, die auf internationaler Ebene geschlossen werden. Seit der Untersuchung von Grossmann und Krueger (1991), welche die Auswirkungen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) auf die Umwelt erörtert haben, werden die

¹⁶⁸ Vgl. Onder (2012), S. 1.

¹⁶⁹ WTO: International Trade and Market Access Data, abgerufen am 16.01.2017.

¹⁷⁰ Vgl. Onder (2012), S. 1.

Umweltauswirkungen in drei Effekte aufgeteilt: den Skaleneffekt, Kompositionseffekt und der Technik-Effekt.¹⁷¹

Bei einem Skaleneffekt wird, wenn die Liberalisierung des Handels und der Investitionen eine Ausweitung der wirtschaftlichen Tätigkeiten nach sich zieht und die Art dieser Tätigkeit unverändert bleibt, die Gesamtmenge bzw. der Wert der erzeugten Umweltbelastung zunehmen.¹⁷² Dies bedeutet, dass eine Öffnung des Handels nach außen beziehungsweise der Wegfall von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen, in einer sonst nicht veränderten Volkswirtschaft, einen Anstieg der Produktion bewirkt und der Verbrauch von Gütern begünstigt und vorangetrieben wird. Dies wiederum würde eine Erhöhung der Umweltverschmutzung zur Folge haben. Bei der Betrachtung von Skaleneffekten ist die Umweltbelastungen positiv mit dem Ausmaß an Handel korreliert, da mit einem höheren Level an internationalem Handel normalerweise auch ein Anstieg der Wirtschaftsleistung assoziiert wird.¹⁷³ Neben diesen genannten Faktoren wird durch einen Anstieg des internationalen Handels der grenzüberschreitende Transport erheblich zunehmen. Dies lässt die Treibhausgase, welche durch Handel verursacht werden, noch weiter ansteigen.¹⁷⁴

Der zweite Effekt, der beleuchtet wird ist der Kompositionseffekt. Dieser entsteht durch die Veränderung der Handelspolitik aufgrund von Handelsliberalisierungen. Länder, die früher eine große Bandbreite an Produkten produziert haben, um die lokale Nachfrage zu erfüllen, werden sich durch die Reduzierung von Handelsbarrieren auf eine Teilmenge ihrer Produktpalette spezialisieren, um die damit verbundenen Wettbewerbsvorteile abschöpfen zu können.¹⁷⁵ Der Wettbewerbsvorteil in emissionsniedrigen Sektoren hängt stark mit den nationalen

¹⁷¹ Vgl. Nordström/ Vaughan (1999), S. 29.

¹⁷² Vgl. Grossmann/ Krueger (1991), S. 3.

¹⁷³ Vgl. Onder (2012), S. 1.

¹⁷⁴ Vgl. Tamiotti et al. (2009), S. 50.

¹⁷⁵ Vgl. Grossmann/Krueger (1991), S. 4.

Umweltschutzrichtlinien zusammen. Der Effekt auf die lokale Umwelt ist somit positiv, wenn sich das Land in einem Sektor spezialisiert, der nur wenig Treibhausgase und andere Umweltbelastungen produziert. Die neue Komposition der Produkte in einem Land wird Auswirkungen auf den Emissionswert haben, da nicht alle Produkte die gleiche CO₂-Intensität in ihrer Herstellung besitzen.¹⁷⁶ Des Weiteren können sich nicht alle Länder auf emissionsniedrige Produkte spezialisieren, weshalb die logische Folgerung daraus ist, dass der internationale Handel die Verschmutzungsprobleme in der Welt lediglich neu auf die Länder verteilt, welche sich in umweltverschmutzender Industrien spezialisiert haben. Die beiden bisher betrachteten Effekte wirken gegeneinander im Falle der Länder, die sich für einen emissionsniedrigen Sektor entschieden haben; und der gegenteilige Effekt entsteht für die emissionshohen Sektoren.¹⁷⁷

Der letzte Effekt, der beschrieben wird, ist der Technik-Effekt, der durch freien Handel entsteht. Dieser bezieht sich auf die Auswirkung von mehr Handel auf den CO₂-Wert durch eine Veränderung in der Art, wie die Produkte hergestellt werden. Hier geht es also um den ausgestoßenen Emissionswert während der Produktion.¹⁷⁸ Nach Grossmann und Krueger (1991) gibt es zwei verschiedene Wege, wie diese Reduzierung der Emissionswerte durch mehr Handel bzw. Abbau von Handelshemmnissen geschehen kann, welche sich durch den Technik-Effekt erklären lassen. Der erste Grund ist, dass durch die Aufhebung von Handelsbeschränkungen für ausländische Investoren, mehr moderne Technologien gehandelt werden können. Zudem können diese billiger angeboten werden und im Folgenden auf die lokale Wirtschaft übertragen werden. Neue Technologien sind normalerweise umweltschonender als ältere Technologien, z.B. Elektroautos oder Solarenergie. Der möglicherweise wichtigere Grund ist, dass durch den Abbau von Beschränkungen im Handel die

¹⁷⁶ Vgl. Tamiotti et al. (2009), S. 50.

¹⁷⁷ Vgl. Nordström/ Vaughan (1999), S. 29.

¹⁷⁸ Vgl. Tamiotti et al. (2009), S. 51.

Einkommensniveaus der Handelspartner verbessert werden können. Durch größeren Reichtum wird im Normalfall auch der Ruf nach einer verbesserten Umweltqualität laut. Eine Reaktion der Politik darauf sind meistens höhere und strengere Umweltschutzstandards.¹⁷⁹ Diese beiden Gründe zeigen den positiven Technik-Effekt, welcher auch beschrieben werden kann als die einkommensbedingte Verminderung der Luftverschmutzung. Was ein zunehmender Handel für einen Einfluss auf die globale Umwelt und den Klimawandel hat, kann nicht durch eine getrennte Betrachtung der einzelnen Effekte abgeleitet werden, sondern nur durch eine Betrachtung der Effekte gemeinsam. Die getrennte Untersuchung der drei Effekte ist dennoch von Vorteil, da identifiziert werden kann, wie die einzelnen Werte bzw. Ergebnisse zustande kommen.¹⁸⁰

Gesagt werden kann zudem, dass die Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen zwei Staaten auf die Umwelt und den Klimawandel bzw. auf die CO₂ Werte in der Atmosphäre nicht über alle Länder hinweg standardisiert werden dürfen. Diese variieren je nach den jeweiligen sektoralen Eigenschaften eines Landes und welche Wettbewerbsvorteile es dadurch generieren kann. Diese Eigenschaften sind verantwortlich dafür, ob bei einem ökonomischen Aufschwung durch ein Freihandelsabkommen die Treibhausgase und CO₂-Emissionen zunehmen oder abnehmen werden.¹⁸¹ Es kann folglich keine allgemein zutreffende Aussage getroffen werden, inwieweit ein Freihandelsabkommen die Umwelt beeinträchtigen wird oder ob es überhaupt eine Verschlechterung und nicht sogar eine Verbesserung der Emissionswerte zur Folge hätte. Der Handel mit den verschiedenen Partnern muss jeweils individuell betrachtet werden, um eine Aussage treffen zu können. Im Folgenden werden nun die Auswirkungen analysiert,

¹⁷⁹ Vgl. Grossmann/ Krueger (1991), S. 5.

¹⁸⁰ Vgl. Nordström/ Vaughan (1999), S. 29.

¹⁸¹ Vgl. Onder (2012), S. 7.

die ein Freihandelsabkommen der EU mit Neuseeland haben könnte. Hierzu müssen nun zuerst die Sektoren identifiziert werden, in denen der größte Handel der beiden Partner besteht und in welchen es einen Anstieg der Wirtschaftsaktivitäten geben könnte. Weiterhin muss bestimmt werden, ob es sich bei diesen Industriesektoren um emissionsintensive Sektoren handelt oder nicht.

Wie in Kapitel 2 ausführlich behandelt wurde, besteht der Handel zwischen der EU und Neuseeland vor allem aus den landwirtschaftlichen Exportprodukten Neuseelands und den industriell gefertigten Erzeugnissen aus der EU. Der Agrarsektor gehört zu den am meisten Kohlenstoffdioxid produzierenden Sektoren. In Neuseeland produziert dieser Sektor 48 Prozent aller Kohlenstoffemissionen. Das entspricht einer Menge von 34.351,1 Kilotonnen CO₂-Äquivalent (CO₂-e). Dies stellt eine deutliche Steigerung zum Jahre 1990 dar, als der Wert der Emissionen 5.234,2 kt CO₂-e betrug. Die Erhöhung lässt sich insbesondere durch eine Erhöhung in der Rinderzucht und in der erhöhten Anzahl von Milchkühen zurückführen. Im Jahr 2014 wurden die meisten Emissionen im Agrarsektor in Neuseeland durch enterogener Fermentation (Darmgärung) produziert, gefolgt von Ackerböden und dem Gülle-Haushalt.¹⁸² Sollten aufgrund des Freihandelsabkommens die Exporte Neuseelands in den landwirtschaftlichen Sektoren und in dem Milchsektor erhöht werden, könnte dies eine Zunahme der Milchkühe bedeuten. Folglich würde dies den CO₂ Ausstoß in Neuseeland weiter erhöhen. Jedoch - wie in Kapitel 4.2 schon angedeutet - wird eine deutliche Erhöhung der Milchproduktion in Neuseeland aufgrund verschiedener Faktoren als unwahrscheinlich angesehen: beispielsweise durch eine Erhöhung der Klimaschutzauflagen.¹⁸³ Eine erhöhte Umweltbelastung seitens Neuseelands, die durch die Anwendung des FHAs zwischen der EU und Neuseeland entsteht, ist damit fast auszuschließen.

¹⁸² Vgl. Ministry for the Environment (2016), S. 128.

¹⁸³ Vgl. Anhang 10 (Stellungnahme des Thünen Institutes vom 04.05.2017).

Die EU exportiert primär industrielle Erzeugnisse nach Neuseeland - wie beispielsweise Automobile und Maschinerie. Auch dieser Produktionszweig ist durch die hohen Emissionswerte belastend für die Umwelt. Nicht nur während dem Fahren werden Emissionen verursacht; schon durch die Produktion eines Automobils werden tonnenweise CO₂-Emissionen in die Atmosphäre geblasen und verstärken somit den Treibhauseffekt. Bei einem herkömmlichen Benzin-PKW entfallen ungefähr 12% der entstehenden Emissionen auf die Produktion; der Rest beispielsweise auf die direkten Emissionen oder die Entsorgung bzw. auf das Recycling. Bei einem Diesel-Auto sind es circa 17% und bei einem Elektroauto sogar 38%. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die direkten Emissionen bei einem Elektroauto entfallen.¹⁸⁴ Ein Kleinwagen verursacht bei der Herstellung alleine 4,1 Tonnen CO₂. Bei einer Limousine wären dies bis zu siebenzig Prozent mehr.¹⁸⁵ Aber nicht nur die verursachten Emissionen sind schädlich für die Umwelt - auch die Rohstoffe, die eingesetzt werden müssen, um einen Kleinwagen herstellen zu können, belasten in einem hohen Ausmaß die Umwelt und das Klima. Für einen PKW müssen ungefähr 70 Tonnen an Rohstoffen wie Wasser, Metall und Energie eingesetzt werden.¹⁸⁶ Bei einer Erhöhung der Exporte von europäischen Automobilen nach Neuseeland aufgrund des Freihandelsabkommens, müsste die Produktion erhöht werden und damit würden folglich die Emissionen steigen. Jedoch ist kaum von einer signifikanten Steigerung der Exporte auszugehen, da der neuseeländische Absatzmarkt dafür nicht groß genug ist und schon heute gesättigt wird mit asiatischen Fabrikaten. Eine Auswirkung auf die Umwelt und das Klima ist dementsprechend nicht zu erwarten. Eine genauere Prognose kann erst nach Inkrafttreten des Abkommens erstellt werden.

Sollte eine Exportsteigerung stattfinden, ob auf EU- oder auf neuseeländischer Seite, wird dies den Transport der Produkte betreffen. Da

¹⁸⁴ Vgl. VCÖ (2011), S. 13.

¹⁸⁵ Vgl. <http://www.vol.at/vc-produktion-eines-autos-verursacht-so-viel-co2-wie-30-000-kilometer/news-20110224-01133457>, abgerufen am 30.06.2017.

¹⁸⁶ Vgl. VCÖ (2011), S. 16.

die EU und Neuseeland weit voneinander entfernt liegen, sind die Emissionen, die durch den Transportweg verursacht werden, nicht zu vernachlässigen. Diese Emissionen werden durch verschiedene Faktoren beeinflusst, wie beispielsweise die Entfernung, die Menge der Waren und die Wahl des Transportmittels. Zwischen der EU und Neuseeland können Waren nur per Flugzeug oder mit Schiffen transportiert werden. Der standardisierte Prozess bei Importen aus Übersee ist normalerweise, diese per Schiff zu transportieren. Dies verursacht deutlich weniger Emissionen als der Transport per Flugzeug.¹⁸⁷ Aufgrund der hohen Transportwege zwischen der EU und Neuseeland, kann von einem hohen Emissionsverbrauch ausgegangen werden. Jedoch können effizient transportierte Waren aus Übersee einen niedrigeren Emissionswert aufweisen als bspw. innerhalb Europas transportierte Waren, wenn diese auf Transportwegen geliefert werden, die einen hohen Emissionsverbrauch haben wie zum Beispiel LKWs.¹⁸⁸ Jedoch sollte weiterhin berücksichtigt werden, dass Neuseeland landwirtschaftliche Erzeugnisse wie Fleisch oder Milch exportiert, die eine gesonderte Kühlung erfordern und dies wiederum erneut Emissionen erzeugt. Wird nun angenommen, dass der Handel mit Waren aufgrund des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Neuseeland zunimmt, müsste daraus resultierend auch der Transport zwischen diesen beiden Partnern zunehmen und damit einen Anstieg der dadurch verursachten Emissionen erzeugen.

Der Handel zwischen der EU und Neuseeland besteht folglich aus Sektoren, die hohe Emissionen verursachen. Jedoch wird kaum mit einem Anstieg dieser Emissionen durch das Freihandelsabkommen gerechnet. Durch die große Entfernung der beiden Parteien entstehen zwar zusätzlich CO₂-Emissionen durch den Transport der Handelswaren. Mit einer signifikanten Auswirkung auf den Klimawandel und die Umwelt durch die Anwendung des Freihandelsabkommens ist jedoch nicht zu rechnen. Eine

¹⁸⁷ Vgl. Hoffmann/ Lauber (2001), S. 248f.

¹⁸⁸ Vgl. WWF (2012), S. 13.

genaue Prognose kann erst dann durchgeführt werden, wenn die beiden Parteien sich auf die Inhalte des FHAs geeinigt haben. Die genauen Auswirkungen werden in den ersten Jahren nach der Implementierung des Abkommens zu betrachten sein.

6. Fazit

Diese Arbeit untersuchte die bestehenden Beziehungen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland und die möglichen Auswirkungen welche durch das Freihandelsabkommen entstehen könnten. Gezeigt werden konnte, dass sich die Beziehungen, sowohl die wirtschaftlichen als auch die politischen, schon ohne das Freihandelsabkommen auf einem hohen Level befinden. Sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf politischer Ebene. Nichts desto trotz gibt es weitere Anknüpfungspunkte für das Abkommen, um die Beziehungen weiter zu vertiefen und den Handel zwischen diesen beiden Partner auszubauen. Für beide Seiten ist es wichtig, die Beziehungen mit gleichgesinnten Partner zu stärken, da durch die aktuellen Weltgeschehnisse die üblichen Partner unattraktiver und der Handel mit diesen unsicherer werden könnte. Dies gilt insbesondere für die EU wichtige Partner wie Großbritannien und die USA. Für Neuseeland jedoch könnte der Brexit eine Chance sein, die Handelsbeziehungen mit Großbritannien wieder voranzutreiben, wodurch es für die EU notwendig wird, mit Neuseeland ein hochwertiges Freihandelsabkommen auszuhandeln. Des Weiteren hat die EU die Möglichkeit mit Neuseeland eine neue Art von FHA zu erschaffen, um es als Wegweiser für zukünftige Abkommen zu nutzen. Dieses Abkommen soll weitergehen als je ein Abkommen zuvor, weiter als TTIP. Dies ist wichtig, um auf die neuesten Gegebenheiten des Welthandels eingehen zu können. Weiterhin konnte gezeigt werden, dass obwohl die Interessen an einem Abschluss des Freihandelsabkommen der beiden Parteien auseinandergehen, sowohl die EU als auch Neuseeland mehr als dazu bereit sind die Verhandlungen zu dem Abkommen aufzunehmen und diese schnellstmöglich abzuschließen.

Die Voraussetzungen sind damit grundsätzlich gegeben, um die Verhandlungen starten zu können.

Die Kritik an dem geplanten Freihandelsabkommen, welche vor allem von europäischen Milch- und Bauernverbänden angebracht wird, wird für die EU kein Grund sein, die Verhandlungen nicht aufzunehmen. Es ist nicht zu erwarten, dass die EU den landwirtschaftlichen Sektor weiterhin mit hohen Zöllen gegenüber Neuseeland beschützen wird; vor allem, da die meisten der Hauptexportgüter Neuseelands heute schon von der EU liberalisiert wurden. Neuseeland wird durch die Öffnung des europäischen Marktes weiter an die EU als Handelspartner gebunden. Damit garantiert die EU weiterhin ein wichtiger Handelspartner für Neuseeland zu bleiben. Fernerhin bietet sich für die EU durch die Sicherung Neuseelands als wichtigen Partner die Chance, mehr Einfluss in die asiatisch-pazifische Region zu nehmen, welche bis heute ein blinder Fleck der EU darstellt. Außerdem könnte es für sie so die einzige Möglichkeit sein, mit TPP gleichzuziehen oder zumindest sich dadurch gleichzustellen, in Hinblick auf den Marktzugang.

Obwohl Neuseeland nicht einer der wichtigsten Handelspartner für die EU darstellt und sonst auch keine bedeutende Rolle in der weltweiten Politik spielt, stellt die verbesserte Beziehung zu Ozeanien für die EU trotzdem eine ihrer Prioritäten dar, wie sie auch in ihrer Mitteilung „Handel für alle“ kommuniziert. Deshalb sind die Freihandelsabkommen mit Australien und Neuseeland so wichtig.

Das Freihandelsabkommen wird voraussichtlich weitgehendst unproblematisch und zügig verlaufen. Beide Seiten haben schon einige Erfahrungen bei dem Abschluss von umfassenden Handelsabkommen. Auch sind beide Parteien gleichgesinnte Partner in vielen wichtigen Fragen, wodurch es einfacher wird, gemeinsam zu verhandeln. Natürlich ist es noch ein weiter Weg, bis die Verhandlungen abgeschlossen werden und das Abkommen tatsächlich zur Anwendung kommt. Und danach ist nicht sichergestellt, inwieweit sich die Beziehungen verändern werden und ob sie

sich überhaupt in einem erkennbaren Ausmaß ändern. Aber auch, wenn die Auswirkungen durch das Abkommen keine signifikanten Änderungen der Handelsströme oder der Beziehungen ergeben, ist es dennoch aus politischer Sicht sinnvoll ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland auszugestalten. Als einer der wenigen WTO-Länder hat Neuseeland noch kein FHA mit der EU. Obwohl nur ein geringer Anteil der EU-Exporte nach Neuseeland geht, ist es nicht die kleinste Volkswirtschaft mit der die EU ein Freihandelsabkommen geschlossen hat.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass beiden Parteien der Meinung sind, dass zeitnah ein umfassendes Freihandelsabkommen abgeschlossen werden sollte. Die Verhandlungen sollten keine unüberwindbaren Probleme darstellen und somit nicht allzu lange andauern. Durch die asymmetrische Informationsverteilung wissen die beiden Parteien jedoch nicht im Vorhinein welche Verhandlungsstrategie der jeweils andere verfolgt. Auch bleibt abzuwarten, wie die breite Öffentlichkeit auf das Abkommen reagieren wird und falls sich Widerstand regt in wie weit dieser die Verhandlungen beeinflussen wird. Hier kann durch ausreichende Transparenz während den Verhandlungen vorgebeugt werden. Die Arbeit hat die Vor- und Nachteile aufgezeigt die das Freihandelsabkommen sowohl, auf wirtschaftlicher wie auf politischer Ebene haben könnte. Da die Vorteile, die generiert werden können, jedoch überwiegen ist es wahrscheinlich, dass es zu einem umfassenden und qualitativ hochwertigen Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland kommen wird.

Anhang

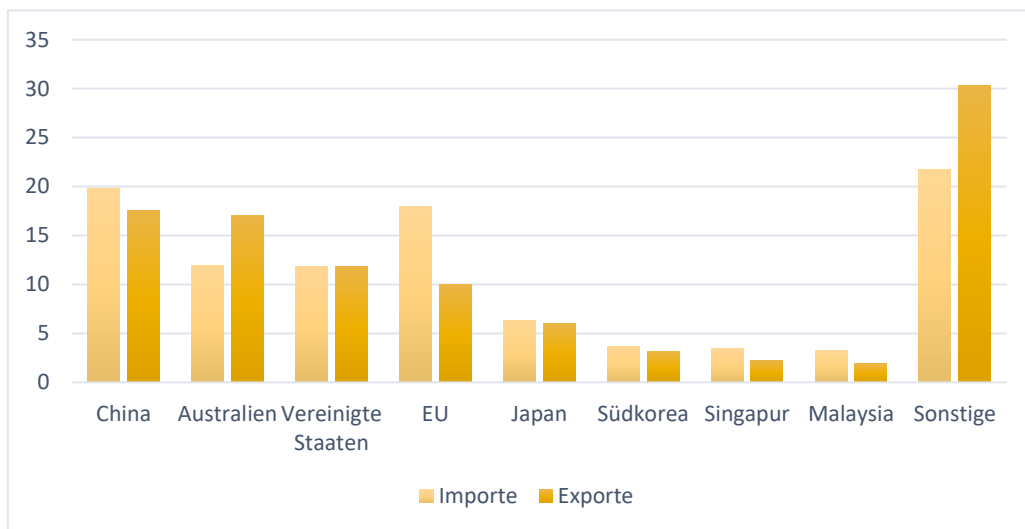
Anhang 1: Liste der bestehenden Abkommen zwischen der Europäischen Union und Neuseeland, Stand Juli 2017.

Quelle: Eigene Darstellung.

1980	Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über den Handel mit Hammel-, Lamm- und Ziegenfleisch
1991	Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über wissenschaftliche und technologische Kooperation
1997	Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über veterinärhygienische Maßnahmen im Handel mit lebenden Tieren und tierischen Erzeugnissen
1998	Abkommens zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über die gegenseitige Anerkennung der Konformitätsbewertung
1999	Gemeinsame Erklärung über Beziehungen und Zusammenarbeit der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland
2006	Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über bestimmte Aspekte der Luftverkehrsdienste
2007	Gemeinsame Erklärung über Beziehungen und Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und Neuseeland
2008	Abkommen der Europäischen Union und Neuseeland über wissenschaftliche und technologische Kooperation
2012	Änderung des Abkommens über die gegenseitige Anerkennung
2014	Partnerschaftsabkommen der Europäischen Union und Neuseeland über die Beziehung und Zusammenarbeit (PARC)
2016	Entschließungsantrag zur Eröffnung der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen der Europäischen Union und Neuseeland
2017	Übereinkunft über die vorläufige Anwendung des Partnerschaftsabkommens über die Beziehungen und die Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und Neuseeland

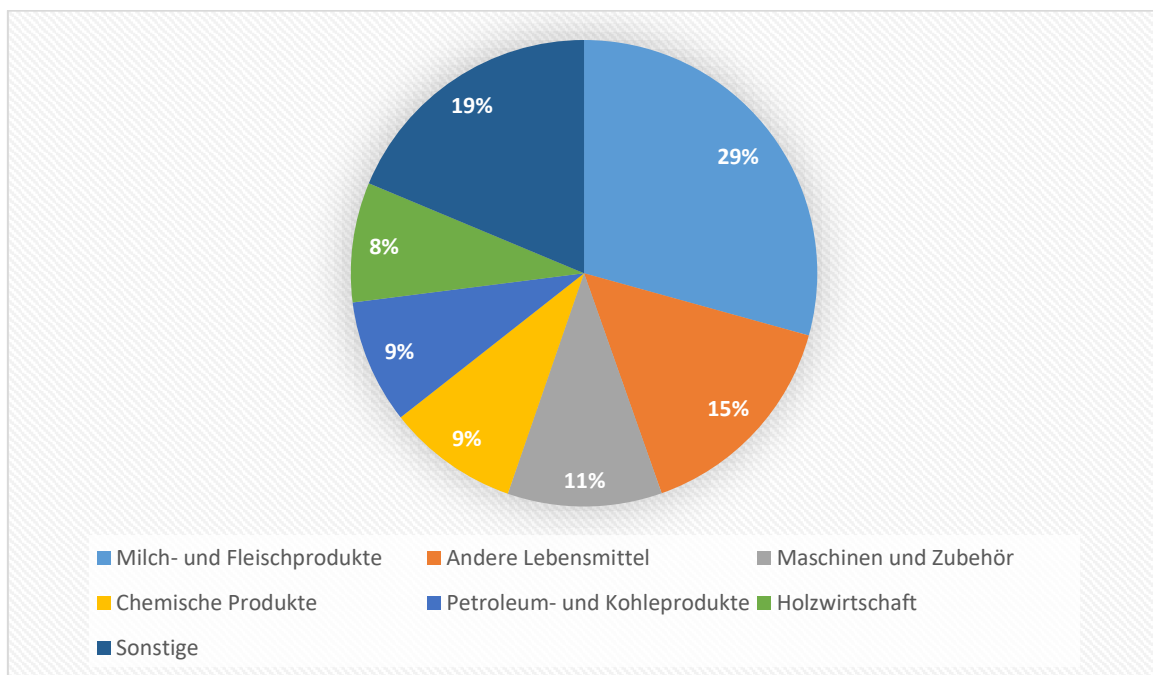
Anhang 2: Neuseeländische Importe und Exporte im Jahr 2015 nach Ländern (in %).

Quelle: Eigene Darstellung nach New Zealand Economic and Financial Overview 2016, S. 28f.



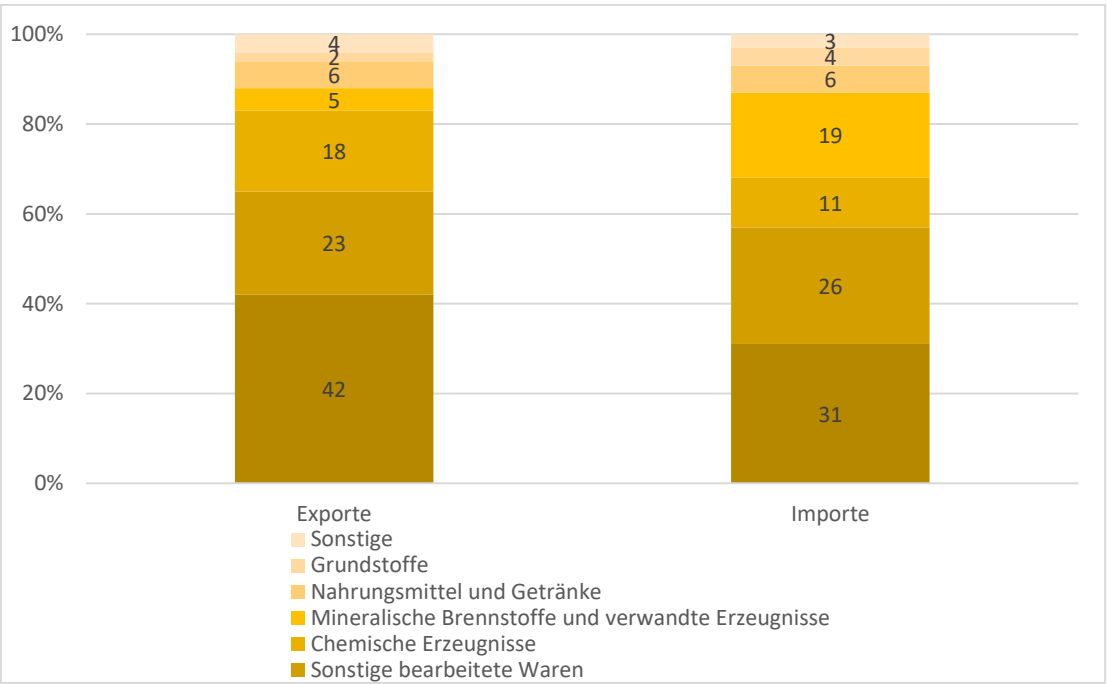
Anhang 3: Anteil der neuseeländischen Exportgüter in 2015.

Quelle: Eigene Darstellung nach NCEFO (2016), S. 20.



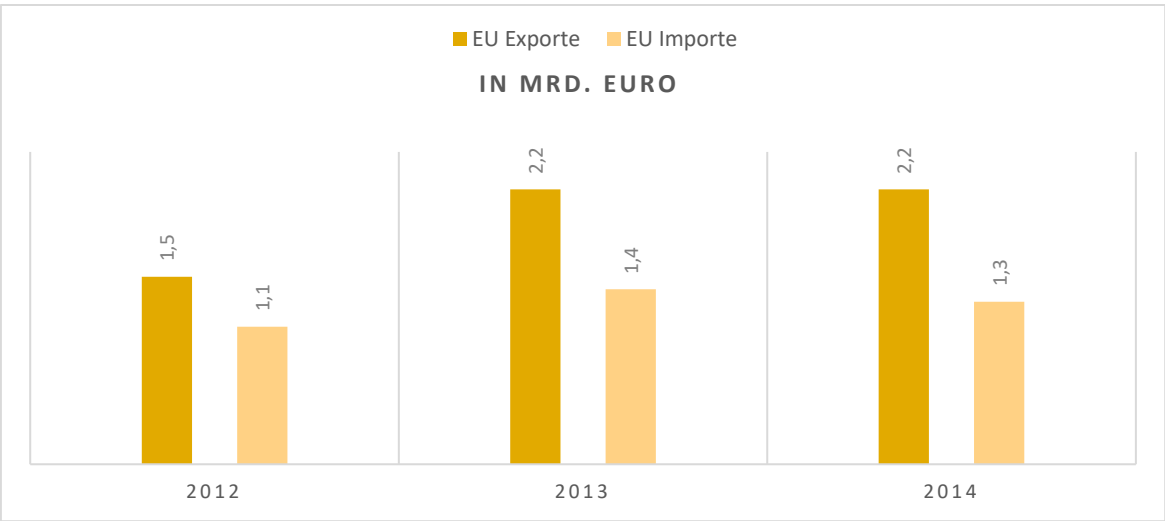
Anhang 4: Handel der EU im Jahr 2015 nach Warengruppe.

Quelle: Eigene Darstellung nach Eurostat (2016), S. 6.



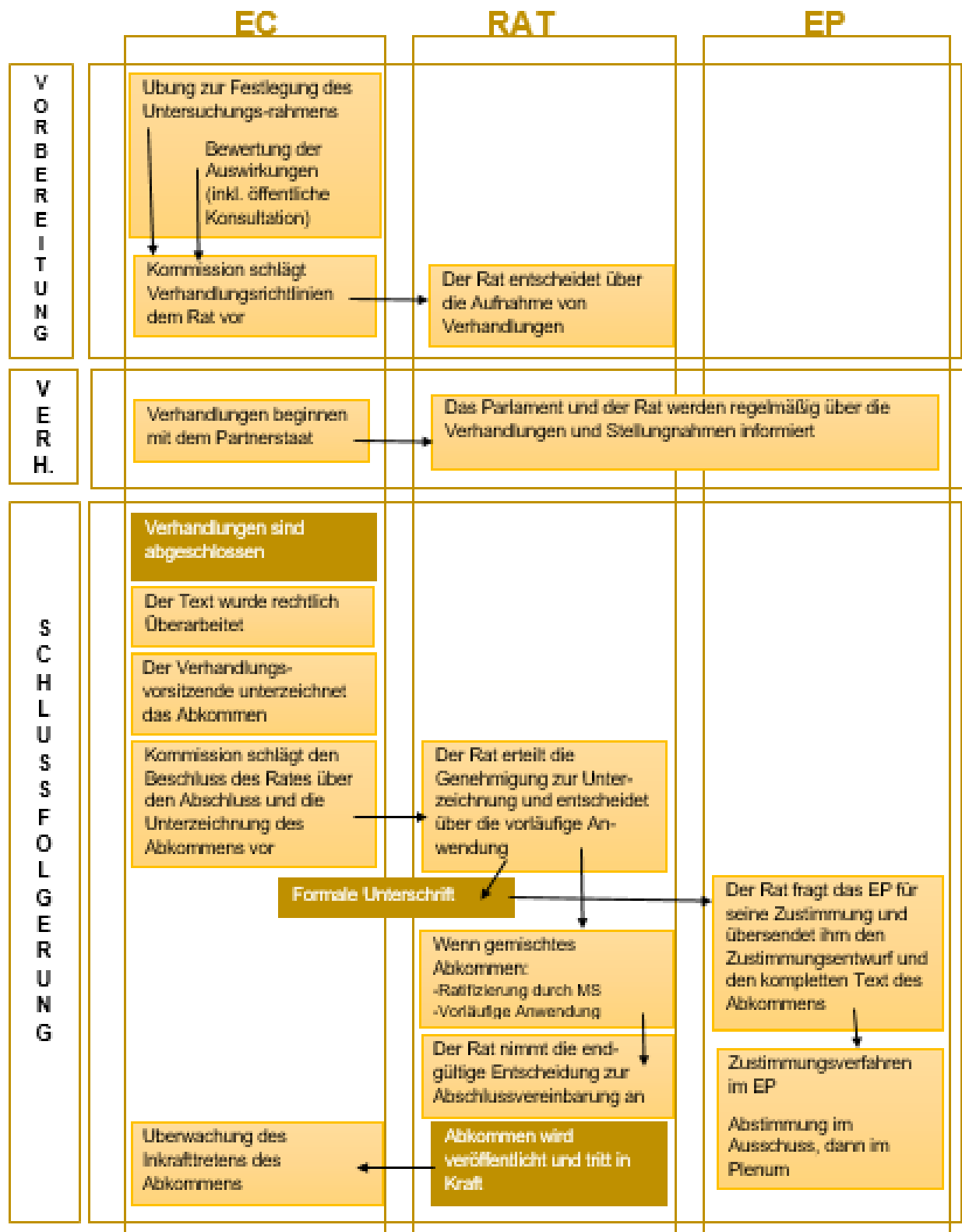
Anhang 5: EU Handel mit Dienstleistung mit Neuseeland zwischen 2012-2014.

Quelle: Eigene Darstellung nach Europäischer Kommission (2015a).



Anhang 6: Vertragsverhandlungen: Schritt für Schritt.

Quelle: Eigene Darstellung nach Europäische Kommission (2013), S. 7.



Anhang 7: Stellungnahme der Vereinigung österreichischer Milchverarbeiter vom 12.06.2017.

AW: Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland

Von: VOEM <voem@netway.at>
An: "Rebecca Radatz" <rebecca_radatz@web.de>
Datum: 12.06.2017 13:17:16

Sehr geehrte Frau Radatz!

Wir sehen in diesem angesprochenen Abkommen keinen Mehrwert sondern eine Bedrohung für die europäische und österreichische Milchwirtschaft.

Neuseeland hat 4,69 Mio. Einwohner und produziert mit etwa 5.056.000 Kühen 21.560.000 t Milch. Bedingt durch die klimatischen Bedingungen und auch den großen Produktionseinheiten erfolgt die Milcherzeugung zu sehr konkurrenzfähigen Preisen. Über 90 % der erzeugten Menge wird im Export verwertet. Die 14-tägigen Exportausschreibungen der größten neuseeländischen Molkerei Fonterra (Global Dairy Trade, siehe <http://www.globaldairytrade.info/en/>) sind wegweisend für die Entwicklung der Weltmarktpreise.

Der Inlandbedarf von Neuseeland an Molkereiprodukten ist kaum mehr auszuweiten, dies aufgrund der hohen Marktsättigung aber auch der sehr kleinen Konsumentenanzahl. Ein Freihandelsabkommen mit Neuseeland bringt der europäischen Milchwirtschaft nur Nachteile. Importe aus Neuseeland würden anwachsen, EU-Exporte nach Neuseeland allerdings keinen Aufschwung erfahren. Neuseelands Milchwirtschaft ist absolut auf den Export/Exportsteigerung ausgerichtet.

Am Beispiel Österreichs sei erwähnt, dass 28.500 Milchbauern (Neuseeland: 11.900 Milchfarmen) mit einem durchschnittlichen Bestand von 18 Milchkühen (Neuseeland: 420 Stück) etwas mehr als 3 Mio. Tonnen Milch erzeugen und dies unter erheblich schwierigeren und kostenintensiveren Bedingung (Topografie, Struktur,...) als in Neuseeland.

Vielmehr sollte man die EU-Kommission dazu auffordern, mit solchen Ländern Abkommen zu treffen, die sich auch positiv auf die Entwicklung der europäischen Milchwirtschaft auswirken würden.

Mit freundlichen Grüßen

With best regards,

Manfred Trimmel

Vereinigung Österreichischer Milchverarbeiter - VÖM

Austrian Dairy Association

F.W.Raiffeisen-Platz 1

Anhang 8: Stellungnahme des italienischen Milchverbandes (Assolatte) vom 13.06.2017.

R: Free Trade Agreement between the EU and New Zealand

Von: "Milano Segreteria" <segreteria.mi@assolatte.it>
An: "rebecca_radatz@web.de" <rebecca_radatz@web.de>
Datum: 13.06.2017 16:10:52

Dear Rebecca,

you're right, dairy is a key sector in UE, but New Zealand is one of the three world dairy markets aside from the United States. In fact, NZ is one of the most important international players, of course for the export, but also and in particular with regard to production.

The FTA is undoubtedly an ambitious agreement, and it will link in depth the two markets, but it isn't a priority for our sector just for the simple reason that our industries won't ever be competitive compared to NZ ones in their market and NZ industries could threaten the stability of the EU internal market with low quality and cheaper products. Of course European dairy world must pay attention to the development of the negotiations and we need to be more incisive to negotiate to achieve our goals.

More in detail, Italian dairy industries are very interested in any kind of agreement that potentially gives greater protection to our IGs. Italy is the first country per number of PDO cheeses (49) and the "*italian sounding*" is one of the biggest troubles that our industrial system has to face in the internalization process. Commissioner Malmström said that IGs will be an important issue to be addressed during negotiation rounds and we hope that parties will be able to achieve an equal and win-win solution.

Below you can find an outlook of trade relations between Italy and New Zealand, focused on cheese:

The volumes of exchange between New Zealand and Italy for our sectors are virtually null. We don't import anything and our exports reached 251 tons of cheese (mainly mozzarella, Grana Padano and Parmigiano Reggiano), the 0.1% of world exports of 2016.

Nonetheless, over the past five years, exports have increased significantly: from 102 tonnes in 2012 to 251 in 2016, the NZ sales increased by 138%. Mozzarella is the product that grew more in the New Zealand market (+240%), ranging from 33 tonnes to 113 in 2016 and currently represents the main Italian dairy product in NZ. Immediately afterwards come PDOs: Grana Padano and Parmigiano Reggiano, which together reach 44 tonnes (+39% compared to 2012), Pecorino Romano with 16 tonnes (in 2012 only 3) and Gorgonzola with 14 tonnes (+92% over 2012). We also export 6 tons of Provolone.

We hope we've been helpful and good luck for your master thesis.

Kind regards

Assolatte

Tel. 02 72021817

Fax 02 72021838

Via Adige, 20 - 20135 Milano

www.assolatte.it - www.assolatteyogurt.it

www.lattendibile.it - www.mu-edu.it

Anhang 9: Stellungnahme des Deutschen Milchverband (MIV) vom 26.04.2017.

WG: Masterthesis zum Freihandelsabkommen der EU und Neuseeland

Von: "Björn Börgermann" <Bjoern.Boergermann@milchindustrie.de>
An: "rebecca_radatz@web.de" <rebecca_radatz@web.de>
CC: "Björn Börgermann" <Bjoern.Boergermann@milchindustrie.de>
Datum: 26.04.2017 14:04:37

Sehr geehrte Frau Radatz

Ein Freihandelsabkommen zwischen EU und Ozeanien wäre ein Abkommen zwischen ungleichen Partnern. Neuseeland und Australien streben Freihandelsabkommen mit der EU an. Kämen diese zustande, erhielten die beiden Länder Zugang zum EU-Markt mit derzeit rund 508 Mio. Einwohnern, während in Neuseeland knapp 5 Mio. und in Australien 24 Mio. Menschen leben. In Bildern gesprochen für Neuseeland: die ganze EU für die Städte Berlin und Frankfurt...

Insbesondere für Neuseeland hat Milch eine hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung. 95 % der Erzeugung werden exportiert. Milchprodukte sind das wichtigste Exportgut für NZL überhaupt mit einem Anteil von 21 % an den Gesamtexporten. Neuseeland ist derzeit der größte Exporteur von Milchprodukten weltweit. Australien belegt den fünften Rang.

Bei den derzeitigen Zöllen importiert Neuseeland bereits bedeutende Mengen an Milchprodukten in EU, vor allem an Butter, Käse und Kasein. Australien hat traditionell gewisse Mengen an Käse und Butter in die EU geliefert, die in den letzten Jahren aber rückläufig waren. Die Lieferungen der EU nach Neuseeland sind, abgesehen von Laktose, hingegen bescheiden. Lediglich leicht steigende Käseexporte sind zu beobachten. Bei Australien weist die Außenhandelsbilanz der für Milchprodukte einen Exportüberschuss auf. Die größte Bedeutung hat dabei Käse. 2015 gingen knapp drei Prozent der EU-Käseausfuhren nach Australien.

EU: Milchwirtschaftlicher Außenhandel mit Ozeanien (in Tonnen)

Neuseeland	Import			Export		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Butter	35.913,3	46.108,0	22.645,5	14,2	17,4	17,8
Käse	11.936,5	10.824,0	5.309,3	1.263,4	2.216,7	3.687,9
Laktose	52,6	55,9	26,8	15.271,7	36.215,5	15.504,6
Kasein	9.153,3	12.623,2	13.691,7	6,4	6,8	4,4
Vollmilchpulver	1.556,7	1.309,5	3.657,5	750,4	569,3	321,2
Australien	Import			Export		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Butter	386,7	42,0	0,0	949,9	997,2	1.049,2
Käse	5.076,2	2.477,8	118,3	17.219,3	18.308,9	20.403,4
Laktose	0,3	0,0	0,6	1.988,9	2.683,8	4.279,7
Kasein	119,3	9,2	16,0	185,3	498,6	408,1
Molkenpulver	757,1	208,9	0,0	11.140,1	3.596,2	4.328,9

Quelle: ZMB, Eurostat.

© ZMB

Eine Liberalisierung des Handels in der Milchwirtschaft stößt daher bei uns auf deutliche Ablehnung. Am Freihandel mit Neuseeland kann in der EU kein Bauer Interesse haben, das kostet uns 3 Prozent der Milchproduktion, wie Berechnungen des Thünen-Instituts gezeigt haben.

Ggf. fragen Sie beim Thünen-Institut daher nochmals direkt nach. Nach unseren Informationen simulierte Thünen Freihandel ohne sensible Produkte. Aber was heißt denn sensibel: Längere Übergangsfrist für bestimmte Produkte. Dann kriegen wir das Problem eben scheinbarweise. Oder: Für sensible Produkte werden Zollquoten zum Zollsatz „Null“ eingerichtet, auch nicht schön...

Problematisch ist, dass einige große Player im Agrarbereich (z.B. Baywa?) pro Abkommen sind, weil die drüben in Farmen und Verarbeitung investiert haben. Die reden natürlich den Neuseeländern in einer solchen Situation das Wort. Wir erwarten, dass die Politik in der EU und in BXL ausreichend sensibilisiert ist für den Milchbereich und das auch in den anstehenden Gesprächen entsprechend berücksichtigt.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Björn Börgermann

Milchindustrie-Verband e.V.

Jägerstraße 51

10117 Berlin

Telefon: +49 30 4030 445 - 31

Telefax: +49 30 4030 445 - 55

Mobil: +49 160 9042 9642

E-Mail: boergermann@milchindustrie.de

www.milchindustrie.de

www.meine-milch.de

Re: Masterthesis zum Thema Freihandelsabkommen der EU und Neuseeland

Von: "Janine Pelikan" <janine.pelikan@thuenen.de>
An: ma <ma@thuenen.de>, "Margit Fink" <margit.fink@thuenen.de>, rebecca_radatz@web.de
CC: "Martin Banse" <martin.banse@thuenen.de>
Datum: 04.05.2017 13:39:40

Liebe Frau Radatz,

da haben sie sich ein sehr schönes Thema für ihre Masterarbeit ausgesucht. Ja, wir haben im Juli 2015 Berechnungen zu diesem Freihandelsabkommen im Auftrag des BMEL gemacht. Die Studie heißt "Mögliche Auswirkungen eines Freihandelsabkommen zwischen der EU und Australien/Neuseeland" Pelikan, J., Deblitz, C. und Lassen, B. (unveröffentlicht)

Hierin haben wir für die EU einen Produktionsrückgang von maximal 3% berechnet. Neuseeland müsste hierfür die Milchproduktion um knapp 30% ausdehnen. Diese Ergebnisse basieren auf der Thünen-Baseline (Link s.u.) und wurden mit dem Handelsmodell MAGNET durchgeführt. Die Studie wurde durch betriebswirtschaftliche Analysen ergänzt. Die einzelbetrieblichen Überlegungen haben gezeigt, dass diese Produktionsausdehnung in Australien/Neuseeland nur bei Anpassung der Produktionssystem möglich ist. Darüber hinaus ist aufgrund der klimatischen Schwankungen nicht mit einer kontinuierlich höheren Milchproduktion zu rechnen. Es ist zu erwarten, dass steigende Umweltauflagen in Neuseeland die Produktionsausdehnung verteuern und so die Kostendifferenz verringern und den Exportanreiz in die EU reduzieren. Daher wird der Produktionsrückgang in der EU voraussichtlich unter 3% liegen.

Viele Grüße und viel Erfolg bei Ihrer Masterarbeit!

Janine Pelikan

Offermann F, Banse M, Deblitz C, Gocht A, Gonzalez-Mellado A, Kreins P, Marquardt S, Osterburg B, Janine Pelikan J, Rösemann C, Salamon P, Sanders J (2016) Thünen-Baseline 2015 – 2025: Agrarökonomische Projektionen für Deutschland.
[Braunschweig: Thünen-Institut, Thünen Rep 40](#)

<https://www.thuenen.de/de/infrastruktur/thuenen-modellverbund/die-thuenen-baseline/aktuelle-ergebnisse-die-thuenen-baseline-2015-2025/>

--

Dr. Janine Pelikan
Stellvertretende Institutsleiterin / Deputy Director
Thünen-Institut für Marktanalyse / Thünen Institute of Market Analysis
Bundesallee 50
38116 Braunschweig (Germany)

Tel: +49 (0)531 - 596 5319
Fax: +49 (0)531 596 5399
E-Mail: janine.pelikan@thuenen.de
URL: www.thuenen.de/en

Quellenverzeichnis

Literaturverzeichnis:

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft (1980): *Abkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und Neuseeland über den Handel mit Hammel-, Lamm- und Ziegenfleisch* (1980), No. L 275, 18.10.1980, S. 28-35.

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft (1997): *Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über veterinärhygienische Maßnahmen im Handel mit lebenden Tieren und tierischen Erzeugnissen* (1997), No. L57, 26.02.1997, S. 5-59.

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft (1998): *Abkommens zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Neuseeland über die gegenseitige Anerkennung der Konformitätsbewertung* (1998), No. L 229, 17.08.1998, S. 61.

Amtsblatt der Europäischen Union (2017): *Mitteilung über die vorläufige Anwendung des Partnerschaftsabkommens über die Beziehungen und die Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und ihren Mitgliedstaaten einerseits und Neuseeland andererseits*, No. L7, 12.01.2017, S.1.

Atlantik-Brücke Argumente (2016): *Die neue Gewinnzone - Wie das Freihandelsabkommen TTIP Europa und Amerika stärkt*, Berlin.

Bacchetta, M./ Bora, B. (2003): *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*, World Trade Organisation 2003, WTO Publication, Genf.

Business NZ/ Export NZ (2016): *Business NZ and Export NZ Submission to MFAT on the proposed NZ-EU FTA Negotiation*, Wellington, 22.02.2016.

CTU (2016): *Submission of the New Zealand Council of Trade Unions to the Ministry of Foreign Affairs and Trade on the Proposed Free Trade*

Agreement negotiations between New Zealand and the European Union, Wellington, 04.03.2016.

Daly, M./ Kuwahara, H. (1998): *The Impact of the Uruguay Round on tariff and non-tariff barriers to Trade in the "Quad"*, Vol. 21(2), 1998, The World Economy, S. 207-234.

Delegation of the European Commission to New Zealand (2009): *The European Union and New Zealand: 2007 Joint Declaration on Relationship and Cooperation- Achievements in the first two years*, Wellington.

Delegation of the European Union to New Zealand (2016): *Trade-European Union-New Zealand Relationship*; online im Internet: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/new_zealand/eu_new_zealand/trade/index_en.htm, abgerufen am 02.02.2017.

Deutscher Bundestag (2016): *Die Auswirkungen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA auf die Arbeitsmärkte in den USA, Mexiko und Kanada*; online im Internet: <https://www.bundestag.de/blob/416280/c98651f891bfcfa169153137679d7fc3/wd-6-021-16-pdf-data.pdf>, abgerufen am 09.07.2017.

Ducan, I./ Lattimore, R./ Bollard, A. (1992): *Dismantling the Barriers: Tariff Policy in New Zealand*, Research Monograph 57, New Zealand Institute of Economic Research, Wellington.

EDA (2015): *Dairy Trade and New Zealand*, EDA Trade Focus, Juli 2016; online im Internet: [http://eda.euromilk.org/fileadmin/user_upload/Public_Documents/Dairy Trade Focus/EDA trade focus new zealand FINAL.pdf](http://eda.euromilk.org/fileadmin/user_upload/Public_Documents/Dairy_Trade_Focus/EDA_trade_focus_new_zealand_FINAL.pdf), zuletzt abgerufen am 28.04.2017.

EFPIA (2016): *European Commission New Trade Strategy*, Brüssel, 31.07.2016; online im Internet: <http://www.efpia.eu/uploads/Modules/Documents/efpia-contribution-trade-strategy-final.pdf>, zuletzt abgerufen am 01.05.2017.

Elite (2015): *Freihandel mit Australien und Neuseeland* (23.10.2015); online im Internet: <http://www.elite-magazin.de/news/EU-Kommission-will-Freihandel-mit-Australien-und-Neuseeland-2540568.html>, abgerufen zuletzt am 26.04.2017.

Europäische Kommission (2011): *Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Korea in der Praxis*, Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 2011.

Europäische Kommission (2013): *Trade Negotiations step by step*, September 2013, DG Trade, Brüssel.

Europäische Kommission (2014): *Die Europäische Zollunion: Zum Schutz der Menschen und zur Förderung des Handels*, November 2014, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg.

Europäische Kommission (2015): *Handel für alle- Hin zu einer verantwortungsbewussteren Handels- und Investitionspolitik*, COM (2015) 497 final; online im Internet: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0497&qid=1485126428796&from=DE>, abgerufen zuletzt am 23.01.2017.

Europäische Kommission (2015a): *Länder und Regionen*, online im Internet: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>, abgerufen am 26.01.2017.

Europäische Kommission (2015b): *Statement of the Presidents of the European Council and the European Commission and the New Zealand Minister*, STATEMENT/15/5947, 29.10.2015.

Europäische Kommission (2016): *European Union, Trade in goods with New Zealand*, 24.11.2016; online im Internet: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113425.pdf, zuletzt abgerufen am 30.01.2017.

Europäische Kommission (2016a): *EU-Australia and EU-New Zealand free trade agreements*, TRADE C2-2015/TRADE/040, 27.01.2016; online im Internet: http://ec.europa.eu/smart-regulation/roadmaps/docs/2015_trade_040_aus_nz_trade_agreement_en.pdf.

Europäische Kommission (2016b): *Report from the 17th round of negotiations for an Environmental Goods Agreement (EGA)*, 11.11.2016; online im Internet: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155100.pdf, abgerufen am 10.06.2017.

Europäische Kommission (2017): *Overview of FTA and other Trade negotiations*, Mai 2017; online im Internet: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf, abgerufen am 07.06.2017.

Europäisches Parlament (2009): *Kurzdarstellungen über die Europäische Union*, Ausgabe 2009, Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.

Europäisches Parlament (2016): *Entschließungsantrag B8-0250/2016*, 17.02.2016; online im Internet: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+MOTION+B8-2016-0250+0+DOC+XML+V0//DE>, abgerufen zuletzt am 26.01.2017.

Europäisches Parlament (2017): *Die Europäische Union und ihre Handelspartner*, online im Internet: http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/de/FTU_6.2.1.pdf, abgerufen zuletzt am 31.01.2017.

Eurostat (2015): *Foreign Direct Investment stocks at the end of 2013*, 11.02.2015; online im Internet: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6623246/2-11022015->

AP-EN.pdf/7ab0b0a0-b2d1-496f-ac65-8764ecbeedae, abgerufen am 21.07.2017.

Eurostat (2016): *Internationaler Warenverkehr im Jahr 2015*, 60/2016; online im Internet: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7224424/6-31032016-BP-DE.pdf>, abgerufen zuletzt am 31.01.2017.

Eurostat (2016a): *International Trade in Services*; online im Internet: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services, abgerufen am 02.02.2017.

Fonterra (2016): *NZ-EU FTA: Fonterra Submission to MFAT*, Februar 2016, Auckland, online im Internet: <https://www.mfat.govt.nz/assets/securedfiles/FTAs-in-negotiations/EU-FTA/5.-Fonterra.pdf>, zuletzt abgerufen am 26.04.2017.

Germany Trade & Invest (2016): *Wirtschaftsdaten kompakt: Neuseeland*, Mai 2016, Berlin.

Gibbons, M./ Holland, M. (2007): *Friends Reunited? New Zealand and the European Union*, in: Alley, R. (Hrsg.) *New Zealand in World Affairs 1990-2005*, Victoria University Press, Wellington, S. 180-200.

Grossmann, G.M./ Krueger, A.B. (1991): *The environmental impact of a North American free trade agreement*, Working Paper No. 3914, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Hoffmann, I./ Lauber I. (2001): *Gütertransporte im Zusammenhang mit dem Lebensmittelkonsum in Deutschland*, 2 (4), ERNO, S. 244-252.

IHK/ WKO (2011): *Exportbericht Neuseeland*, Juni 2011, Aussenwirtschaft Austria, Wien.

Joint Declaration on Relations between the European Union and New Zealand (1999); online im Internet:

https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/joint_declaration_on_relations_between_the_european_union_and_new_zealand_1999.pdf, abgerufen zuletzt am 23.01.2017.

Kemper, W. (2015): *Vertrieb und Handelsvertretersuche-Neuseeland, Germany Trade and Invest (GTAI)* 09.11.2015; online im Internet: <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Geschaefspraxis/vertrieb-und-handelsvertretersuche,t=vertrieb-und-handelsvertretersuche--neuseeland,did=1345738.html>, abgerufen am 27.06.2017.

Köllner, P. (2016): *Towards a Comprehensive Partnership between the EU and New Zealand*, No. 07/2016, GIGA Focus Asia, S. 1-12.

Lee-Makiyama, H. (2015): *New Zealand: The EU's Asia-Pacific Partnership and the Case for a Next Generation FTA*, No. 07/2015, ECIPE Policy Brief, Brüssel.

Levy, P.I. (1994): *A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements*, Centre Discussion Paper No. 718, Yale University, New Haven.

Meehan, L. (2014): *New Zealand's international trade in services: A background note*, Research Note 2014/1, New Zealand Productivity Commission, Wellington.

Mehta, R. (2005): *Non-tariff barriers affecting India's exports*, RIS Discussion Paper No. 97, India Habitat Centre, Neu Dehli.

Ministry for the Environment (2016): *New Zealand's Greenhouse Gas Inventory 1990-2014*, Wellington.

MIV (2016): *Top 20 Molkereien der Welt*; online im Internet: http://milchindustrie.de/uploads/tx_news/TOP_Molkereien_Welt_I_FC_N_Rabobank_Homepage.pdf, zuletzt abgerufen am 26.04.2017.

New Zealand Government (2016): *New Zealand Economic and Financial Overview 2016, The Treasury*, Wellington; online im Internet: <http://www.treasury.govt.nz/economy/overview/2016/nzefo-16.pdf>.

New Zealand Government (2017): *The Working Tariff Document of New Zealand, New Zealand Customs Service*; online im Internet: <http://www.customs.govt.nz/news/resources/tariff/theworkingtariiffdocument/Documents/Introduction.pdf>, abgerufen am 14.02.2017.

New Zealand International Business Forum (2015): *Towards a New Zealand-European Union FTA: A Business Perspective*, Juli 2015; online im Internet: <http://www.tradeworks.org.nz/wp-content/uploads/2015/09/NZIBF-NZ-EU-FTA-9-SEPT-2015.pdf>.

New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade (2017): *Trade Agenda 2030-Securing our place in the world*; online im Internet: <https://www.mfat.govt.nz/assets/securedfiles/Trade2030/Trade-Agenda-2030-Strategy-document.pdf>, abgerufen am 06.06.2017.

Nordström, H./ Vaughan, S. (1999): *Special Studies 4-Trade and Environment, World Trade Organization 1999*, WTO Publication, Genf.

OECD (2008): *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Ausgabe 4, OECD Publishing, Paris.

OECD (2013): *OECD Economic Surveys: New Zealand 2013*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2016): *OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): New Zealand*; online im Internet: http://www.oecd.org/tad/services-trade/STRI_NZL.pdf, abgerufen zuletzt am 01.02.2017.

Okumura, Y. (2015): *Free Trade Networks on Non-Tariff Barriers*, 15 (3), Journal of Industry, Competition and Trade, S. 223-238.

Onder, H. (2012): *Trade and Climate Change: An Analytical Review of Key Issues*, in: Economic Premise, No. 86 (2012), The World Bank.

Pelikan, J./ Banse, M. (2014): *Auswirkung regionaler Freihandelsabkommen auf deutsche und europäische Agrarmärkte*, Thünen Working Paper 17, Thünen-Institut für Marktanalyse, Braunschweig.

PHA (2016): *Submission to the proposed NZ-EU Free Trade Agreement*, Wellington, 07.03.2016.

Pinzler, P. (2017): *Dann halt mit Japan*, Eine Kolumne von Petra Pinzler, Zeit online, 24.03.2017; online im Internet: <http://www.zeit.de/wirtschaft/2017-03/freihandelsabkommen-eu-handel-ttip-ceta-jefta-5vor8>, abgerufen am 21.07.2017.

Pressekonferenz von Bundeskanzlerin Merkel und dem Premierminister von Neuseeland (16.01.2017); online im Internet: <https://www.bundesregierung.de/Content/DE/Mitschrift/Pressekonferenzen/2017/01/2017-01-16-bkin-pm-neuseeland.html>, abgerufen am 26.01.2017.

Rat der Europäischen Union (2016): *Comprehensiv Economic and Trade Agreement between Canada, of the one part, and the European Union and its Member states, of the other part*, 14.09.2016, 2016/0206 (NLE)

Sandrey, R. (2015): *Trade negotiations for a Free Trade Agreement: a guide to general principles and requirements*, tralac, April 2013.

Springer Gabler Verlag (Herausgeber), *Gabler Wirtschaftslexikon*, Stichwort: *Außenhandelsvolumen*; online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1786/aussenhandelsvolumen-v10.html>, abgerufen am 20.01.2017.

Statistics New Zealand (2016): *European Union-New Zealand Trade, Investment and Travel Profil: Year Ended June 2016*; online im Internet: www.stats.govt.nz/~media/Statistics/browse-categories/industry-sectors/imports-exports/fact-sheets-main-trading-partners/eu-nz%20trade-invest-migration-ye-jun16.pdf, abgerufen am 02.02.2014.

Tamiotti, L./ The, R./ Kulççoglu, V./ Olhoff, A./ Simmons, B./ Abaza, H. (2009): *Trade and Climate-A report by the United Nations Environment Programme and the World Trade Organization*, WTO Secretariat, Schweiz.

TARIC (2017); online im Internet: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=de&Taric=&Expand=true&Area=NZ&SimDate=20170214&GoodsText=&OrderNum=&StartPub=&EndPub=&Regulation=&LastSelectedCode=0201000000, abgerufen am 14.02.2017.

The World Bank (2015): *Final consumption expenditure, etc. (% of GDP)*; online im Internet: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.TETC.ZS?end=2015&start=2014>, abgerufen am 26.01.2017.

The World Bank (2015a): *GDP (current US\$)*; online im Internet: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&start=2014>, abgerufen am 26.01.2017.

Tourism New Zealand (2016): *Markets and Stats-International arrivals*; online im Internet: <http://www.tourismnewzealand.com/markets-stats/>, abgerufen am 01.02.2017.

USDA (2017): *New Zealand Semi-Annual Dairy and Milk Supply Report 2017*, 15.05.2017.

Urata, S./ Okabe, M. (2007): *The impact of Free Trade Agreements on Trade Flows: An Application of the Gravity Model Approach*, RIETI Discussion Paper Series 07-E-052, Tokio.

Vásquez, I./ Porcnik, T. (2016): *The Human Freedom Index*, Cato Institute, Fraser Institute und die Friedrich Naumann Foundation for Freedom.

Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlament und des Rates vom 09. Oktober 2013 zu Festlegung des Zollkodex der Union;

online im Internet: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0952&from=DE>.

VCÖ (2011): *Gesamtbilanz Verkehr-Rohstoffe, Fahrzeuge, Infrastruktur*, VCÖ-Schriftreihe „Mobilität mit Zukunft“ 1/2011, Wien.

WTO: *International Trade and Market Access Data*:
https://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/statistics_e.htm?solution=WT
[O&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}](https://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/statistics_e.htm?solution=WT&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}),
abgerufen am 16.01.2017.

WWF (2012): *Klimawandel auf dem Teller*, Oktober 2012, WWF Deutschland, Berlin.

Internetquelle:

Daniel Caspary: Mitglied des Europäischen Parlaments:
<http://caspary.de/politik/tatigkeiten/entschliessungsantrage/>, abgerufen am 06.05.2017.

Deutsche Außenhandelskammer Neuseeland: <http://neuseeland.ahk.de/>,
abgerufen am 26.06.2017.

Enzafruit: Enzafruit New Zealand Continent sponsert „Freshfel Europe“:
<http://www.enzafruit.be/de/news/enzafruit-new-zealand-continent-sponsorte-die-freshfel-europe/>, abgerufen am 22.06.2017.

Europäische Kommission: Handel: Countries and regions: New Zealand:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/new-zealand/>, abgerufen am 09.06.2017.

Europäische Kommission: Handel: EU Chief Negotiators:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_153940.pdf,
abgerufen am 08.06.2017.

Europäische Kommission: Handel: Transparency in action:
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1395>, abgerufen am 08.06.2017.

Europäische Kommission: Vertretung in Deutschland: Presse: EU und Mexiko drücken aufs Tempo bei ihren Handelsgesprächen:
https://ec.europa.eu/germany/news/eu-und-mexiko-dr%C3%BCcken-aufs-tempo-bei-ihren-handelsgespr%C3%A4chen_de, abgerufen am 07.07.2017.

Europäische Union: Statistiken: Meistkonsultierte Statistiken:

- Arbeitslosenquote:
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=de&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>, abgerufen am 10.07.2017.
- Gesamtbevölkerung:
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=de&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>, abgerufen am 10.07.2017.
- Wachstum des BIP-Volumens:
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00115>, abgerufen am 10.07.2017.

Food Drink Ireland: Trade deals important to facilitate Dairy export growth:
http://www.fooddrinkireland.ie/Sectors/FDII/FDII.nsf/vPages/Dairy~Trade_and_Economics~trade-deals-important-to-facilitate-dairy-export-growth?OpenDocument, abgerufen am 20.06.2017.

French New Zealand Chamber of Commerce: <http://www.fnzcci.org.nz/>, abgerufen am 27.06.2017.

FTA NZ-China (2008): Free Trade Agreement between the Government of New Zealand and the Government of the People's Republic of China,

Gabler

Wirtschaftslexikon:

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1786/aussenhandelsvolumen-v10.html>; abgerufen am 20.01.2017.

Hesketh Henry: Our German Desk-Your Gateway to Europe:
<http://www.heskethhenry.co.nz/International/Our+German+Desk+-+Your+GATEWAY+to+EUROPE.html>, abgerufen am 26.06.2017.

Independent: UK will attempt to agree post-Brexit trade deal with New Zealand, Theresa May says, 14.01.2017:
<http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/theresa-may-new-zealand-trade-deal-bill-english-brexit-downing-street-a7526956.html>, abgerufen am 05.06.2017.

New Zealand History: The Treaty in brief:
<https://nzhistory.govt.nz/politics/treaty/the-treaty-in-brief>, abgerufen am 29.06.2017.

New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade: About Free Trade:
<https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/about-free-trade-agreements/#how>, abgerufen am 04.06.2017.

New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade: Brexit: The UK and the European Union:
<https://www.mfat.govt.nz/en/countries-and-regions/europe/united-kingdom/brexit-the-uk-and-europe/>, abgerufen am 08.06.2017.

New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade: Public Submission on the proposed EU FTA:
<https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/agreements-under-negotiation/eu-fta/call-for-public-submissions-on-the-proposed-eu-fta/>, abgerufen am 05.05.2017.

New Zealand Scandinavia Business Association:
<http://www.nzsba.nz/New-Zealand-Scandinavia-Business-Association>, abgerufen am 27.06.2017.

Statistisches Bundesamt: Auf einen Blick: Europäische Union: <https://www.destatis.de/Europa/DE/Startseite.html>, abgerufen am 10.07.2017.

The Council of Canadians: Canada-EU (CETA): <https://canadians.org/ceta>, abgerufen am 05.06.2017.

The New Zealand Pump Company: <http://www.eziactionpumps.co.uk/blog>, abgerufen am 26.06.2017.

Vereinte Nationen: Sustainable Development Goals: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/globalpartnerships/>, abgerufen am 19.06.2017.

Voralbberg online (VOL.AT): VÖC: Produktion eines Autos verursacht so viel CO₂ wie 30.0000: <http://www.vol.at/vc-produktion-eines-autos-verursacht-so-viel-co2-wie-30-000-kilometer/news-20110224-01133457>, abgerufen am 30.06.2017.

Wochenblatt: IHK Regensburg: „Die Situation in den USA bleibt unsicher“, 16.03.2017: <http://www.wochenblatt.de/nachrichten/regensburg/regionales/IHK-Regensburg-Die-Situation-in-den-USA-bleibt-unsicher-;art1172,430731>, abgerufen am 05.6.2017.

Eigenständigkeitserklärung

Ich versichere, dass ich diese Masterarbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt habe. Mir ist bekannt, dass die schriftliche Arbeit im Verdachtsfall auf Plagiat überprüft werden kann.

Datum, Unterschrift

24.07.2017, *R. Radatz*